



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**PLAN DE TRABAJO DE GRADO**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLANTACIÓN DE UNA  
PLANTA PROCESADORA DE CEBOLLA DE BULBO EN LA  
PARROQUIA DE BOLÍVAR, CANTÓN BOLÍVAR, PROVINCIA DEL  
CARCHI.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN ECONOMÍA**

**MENCIÓN FINANZAS**

**Autora: TAPIA, O. Ana V.**

**Tutor: Economista Manuel Corrales**

**Ibarra, Junio del 2015**

## RESUMEN EJECUTIVO

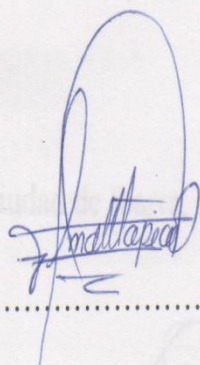
El proyecto **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLANTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE CEBOLLA DE BULBO EN LA PARROQUIA DE BOLÍVAR, CANTON BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**, está estructurado por siete capítulos los mismos que son: Diagnóstico, Marco Teórico, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Evaluación Económica Financiera, Organización Empresarial y Análisis de Impactos, se finaliza con la formulación de conclusiones con sus respectivas recomendaciones. El Diagnostico, se basa fundamentalmente en el conocimiento del entorno en donde se implantará la planta procesadora de cebolla de bulbo, en este capítulo se construyó la matriz de aliados, oportunidades y oponentes y riesgos. El Marco Teórico se compone de la investigación bibliográfica de conceptos y definiciones de temas que sustentan el emprendimiento. En el Estudio de mercado se logró determinar gustos, preferencias y necesidades de la población, para la ejecución de la propuesta. El estudio técnico determina la macro y micro localización, los recursos necesarios con los que se puede ejecutar el proyecto. El estudio financiero permitió conocer si el proyecto tendrá rentabilidad a través del análisis de indicadores financieros como el Tasa Interna de Retorno, Valor Actual Neto, Costo Beneficio. En la estructura orgánica se planteó el orgánico funcional la cual permitirá el buen funcionamiento de la planta procesadora, y finalmente se realizó el análisis de impactos generados por la implantación de este proyecto con lo cual se contribuye a la viabilidad de la propuesta.

## SUMMARY

The project **"FEASIBILITY STUDY FOR THE IMPLEMENTATION OF A PROCESSING PLANT BULB ONION IN THE PARISH OF BOLÍVAR, BOLÍVAR CANTON, CARCHI PROVINCE"**, consists of the following chapters: Diagnosis, Theoretical Framework, Market Research, Technical, Financial and Economic Evaluation, Organization and Business Impact Analysis, finally concluding with their recommendations. The diagnosis, first chapter is based on knowledge of the environment in which this project was implanted has been constructed matrix allies and opponents opportunities and has made different strategic junctions. The second chapter entitled Theoretical Framework consists of literature review of concepts and definitions that support entrepreneurship issues. In the next chapter, market development study which determined tastes, preferences and needs of the people, for the implementation of the proposal. The fourth chapter consists of the technical study determined the macro and micro localization necessary resources that can execute the project. The fifth chapter, determine the financial and economic analysis, which verified the project's profitability through analysis of financial indicators such as the Internal Rate of Return, Net Present Value, Benefit Cost. In the penultimate chapter raised the organizational structure which will allow the operation of the processing plant, and finally, in the seventh chapter was made impact analysis generated by the implementation of this project thus contributes to the viability of the proposal

**AUTORÍA**

Yo, **TAPIA ORTEGA ANA VERONICA**, portadora de la cédula de ciudadanía número 0401547781, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLANTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE CEBOLLA DE BULBO EN LA PARROQUIA DE BOLÍVAR, CANTÓN BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”** que no ha sido previamente presentada para ningún grado, ni calificación profesional, y que se han respetado las diferentes fuentes y referencias.



.....

Firma

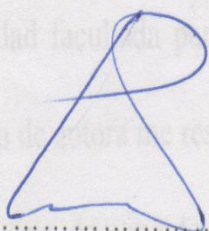
C.I. Nro. 0401547781

**CERTIFICADO ASESOR**

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **TAPIA ORTEGA ANA VERÓNICA** para optar por el Título de Ingeniera en Economía mención Finanzas cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLANTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE CEBOLLA DE BULBO EN LA PARROQUIA DE BOLÍVAR, CANTÓN BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**.

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 3 días del mes de junio de 2015.



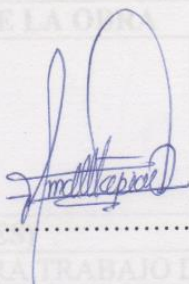
**DIRECTOR: Economista Manuel Corrales**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE****CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE  
LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, **TAPIA ORTEGA ANA VERONICA**, con cédula de identidad Nro. 0401547781, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículo 4, 5 y 6 en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLANTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE CEBOLLA DE BULBO EN LA PARROQUIA DE BOLÍVAR, CANTÓN BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”** que ha sido desarrollado para optar por el título de Economía mención Finanzas, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Firma.....

Nombre: **TAPIA ORTEGA ANA VERONICA**

Cedula. 0401547781

Ibarra, a los 3 días del mes de junio de 2015

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

### AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

#### A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

#### 1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en forma digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

| DATOS DE CONTACTO           |           |  |                            |
|-----------------------------|-----------|--|----------------------------|
| <b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b> | <b>DE</b> | 0401547781   |                            |
| <b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b> | <b>Y</b>  | TAPIA ORTEGA ANA VERONICA  |                            |
| <b>DIRECCIÓN:</b>           |           | BOLÍVAR PANAMERICANA NORTE, CARCHI   |                            |
| <b>EMAIL:</b>               |           | <a href="mailto:Verito01062012@hotmail.com">Verito01062012@hotmail.com</a> |                            |
| <b>TELEFONO FIJO:</b>       |           | 062287571  | TEFÉFONO MÓVIL: 0983360769 |

| DATOS DE LA OBRA              |   |
|-------------------------------|---|
| <b>TÍTULO</b>                 | “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLANTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE CEBOLLA DE BULBO EN LA PARROQUIA DE BOLÍVAR, CANTÓN BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI” |
| <b>AUTOR (ES)</b>             | TAPIA ORTEGA ANA VERÓNICA   |
| SOLO PARA TRABAJO DE GRADO    |   |
| <b>PROGRAMA</b>               | PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>  |
| <b>TÍTULO POR EL QUE OPTA</b> | INGENIERÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS   |
| <b>ASESOR/DIRECTOR</b>        | Economista Manuel Corrales  |

## 2.- AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **TAPIA ORTEGA ANA VERÓNICA**, con cédula de identidad N° 0401547781, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra a trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respetivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital de la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión, en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## 3.- CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrollo, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 3 días del mes de junio de 2015

## EL AUTOR

(FIRMA)

NOMBRE:

**TAPIA ORTEGA ANA VERÓNICA**

C.C: 0401547781

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_



## **DEDICATORIA**

Esta investigación está dedicada a Dios, quien con su inmenso amor tomó mi mano para guiar mis pasos y colocó en mi camino a personas maravillosas que me ayudaron a ser la persona que soy hoy.

Está dedicada también a mis padres: Manuel Tapia y Nelly Ortega; a mis hermanos; Álvaro, Andrea, Andrés, Mishell a mi amado hijo Jonathan Obando Tapia el motivo de mis logros y sueños por culminar, a mis abuelitos: Pedro y Anita y demás Familiares quienes aportaron fe, amor y confianza en mí para así culminar con este sueño tan anhelado.

A ustedes, quienes son lo mejor que tengo, porque no encontré una mejor forma de agradecerles por su amor, comprensión, dedicación y ayuda, que esforzarme para que se sientan orgullosos de mí.

Con todo mi cariño y mi amor para las personas que hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, dándome la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

Verónica Tapia

## **AGRADECIMIENTO**

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

LA AUTORA

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

|  |      |
|--|------|
| PORTADA.....   | i    |
| RESUMEN EJECUTIVO .....  | ii   |
| SUMMARY .....  | iii  |
| AUTORÍA.....   | iv   |
| CERTIFICADO ASESOR.....  | v    |
| CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA<br>UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE..... | vi   |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN .....  | vii  |
| A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....   | vii  |
| DEDICATORIA .....  | ix   |
| AGRADECIMIENTO .....   | x    |
| ÍNDICE DE CONTENIDOS .....   | xi   |
| ÍNDICE DE TABLAS .....   | xix  |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS.....  | xxii |
| CAPÍTULO I .....   | 24   |
| DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....  | 24   |
| Antecedentes .....   | 24   |
| Objetivos del diagnóstico.....   | 25   |
| Objetivo general.....  | 25   |
| Objetivos específicos .....  | 25   |
| Variables diagnósticas e indicadores .....   | 26   |
| Geográfica.....  | 26   |
| Demográfica.....   | 26   |
| Económica.....   | 26   |
| Matriz de relación diagnóstica .....   | 27   |
| Fuentes de información.....  | 28   |
| Información primaria .....   | 28   |
| Desarrollo de la matriz de relación diagnóstica .....  | 28   |

|  |    |
|--|----|
| Ubicación .....                                  | 28 |
| Limites .....                                    | 29 |
| División política – administrativa.....          | 29 |
| Altura: .....                                    | 29 |
| Superficie: .....                                | 30 |
| Clima:.....                                      | 30 |
| Población total del cantón Bolívar:.....         | 30 |
| Área total:.....                                 | 31 |
| Grupos étnicos: .....                            | 31 |
| Contexto socioeconómico .....                    | 31 |
| Actividades económicas del cantón Bolívar .....  | 32 |
| Matriz AOOR.....                                 | 32 |
| Determinación de oportunidad del proyecto .....  | 34 |
| CAPÍTULO II .....                                | 35 |
| MARCO TEÓRICO.....                               | 35 |
| Empresa.....                                     | 35 |
| Tipos de Empresas .....                          | 35 |
| La Microempresa .....                            | 36 |
| Características de la microempresa.....          | 36 |
| Ventajas y desventajas de las microempresas..... | 36 |
| Administración.....                              | 37 |
| Importancia .....                                | 37 |
| Objetivos .....                                  | 38 |
| Principios administrativos.....                  | 38 |
| Proceso administrativo.....                      | 38 |
| Contabilidad.....                                | 39 |
| Importancia .....                                | 39 |
| Tipos de contabilidad.....                       | 40 |
| Estados contables .....                          | 40 |



|  |    |
|--|----|
| Libros contables .....                 | 40 |
| Normas contables .....                 | 41 |
| Flujos de caja .....                   | 41 |
| Ingresos .....                         | 42 |
| Gastos .....                           | 42 |
| Estudio de mercado .....               | 42 |
| Mercado .....                          | 42 |
| Mercado meta .....                     | 43 |
| El producto .....                      | 43 |
| La oferta .....                        | 43 |
| La demanda .....                       | 44 |
| El precio .....                        | 44 |
| La comercialización .....              | 45 |
| Estudio técnico .....                  | 45 |
| Localización óptima del proyecto ..... | 45 |
| Macro y micro localización .....       | 45 |
| Estudio financiero .....               | 46 |
| Punto de equilibrio .....              | 46 |
| Valor actual neto (VAN) .....          | 46 |
| Tasa interna de retorno (TIR) .....    | 47 |
| Relación beneficio/ costo (B/C) .....  | 47 |
| Razones financieras .....              | 48 |
| Razones de liquidez .....              | 48 |
| Indicadores de endeudamiento .....     | 48 |
| Indicadores de rentabilidad .....      | 48 |
| Estructura organizativa .....          | 49 |
| Misión .....                           | 49 |
| Visión .....                           | 49 |
| Políticas .....                        | 50 |

|   |    |
|---|----|
| Principios .....                                    | 50 |
| Estrategias .....                                   | 50 |
| Agricultura .....                                   | 51 |
| Historia.....                                       | 51 |
| Agricultura orgánica .....                          | 52 |
| Cebolla .....                                       | 53 |
| Tipos de cebolla .....                              | 54 |
| Cebolla de bulbo .....                              | 55 |
| Composición de la cebolla .....                     | 55 |
| Importancia de la cebolla .....                     | 56 |
| Usos culinarios.....                                | 56 |
| CAPÍTULO III.....                                   | 58 |
| ESTUDIO DE MERCADO .....                            | 58 |
| Planteamiento del problema de investigación.....    | 58 |
| Objetivos del estudio de mercado .....              | 59 |
| Objetivo general.....                               | 59 |
| Objetivos específicos .....                         | 60 |
| Identificación del producto .....                   | 60 |
| Valor nutricional .....                             | 61 |
| Características del producto.....                   | 62 |
| Característica de la cebolla de bulbo en polvo..... | 62 |
| Competencia .....                                   | 62 |
| Normativa sanitaria.....                            | 63 |
| Consumidor del producto.....                        | 63 |
| Estructura del mercado .....                        | 63 |
| Investigación de mercado .....                      | 64 |
| Datos Primarios.....                                | 64 |
| Segmentación del mercado .....                      | 64 |
| Marco muestral o universo.....                      | 64 |

|   |     |
|---|-----|
| Tamaño de la muestra .....  | 65  |
| Tabulación y procesamiento de la información. ....  | 66  |
| Encuesta aplicada a los propietarios y/o administradores de tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra. ....                    | 66  |
| Análisis de la información de encuesta a tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra .....                                       | 80  |
| Entrevista realizada a productores de cebolla de bulbo en el cantón Bolívar provincia del Carchi. ....                        | 81  |
| Análisis general de la entrevista realizada a productores de cebolla de bulbo en el cantón Bolívar provincia del Carchi. .... | 94  |
| Análisis de la demanda .....  | 94  |
| Factores que afectan la demanda .....   | 95  |
| Comportamiento histórico de la demanda .....  | 95  |
| Demanda actual.....   | 95  |
| Proyección de la demanda .....  | 96  |
| Análisis de la oferta .....   | 98  |
| Factores que afectan la oferta .....  | 98  |
| Oferta actual.....  | 99  |
| Proyección de la oferta.....  | 99  |
| Proyección de la demanda insatisfecha.....  | 101 |
| Análisis del precio.....  | 102 |
| Canales de distribución .....   | 102 |
| Canal indirecto .....   | 103 |
| Publicidad .....  | 103 |
| Rótulo.....   | 103 |
| Tarjeta de presentación .....   | 104 |
| Empaque .....   | 104 |
| Conclusiones .....  | 104 |
| CAPÍTULO IV.....  | 106 |
| ESTUDIO TÉCNICO .....   | 106 |
| Tamaño del proyecto.....  | 106 |

|   |            |
|---|------------|
| Localización del proyecto .....                 | 106        |
| Macro localización.....                         | 106        |
| Micro localización .....                        | 108        |
| Ingeniería del proyecto .....                   | 110        |
| Flujo grama del proceso.....                    | 113        |
| Proceso de producción de polvo de cebolla ..... | 115        |
| Inversión .....                                 | 116        |
| Propiedad, planta y equipo.....                 | 116        |
| Activos diferidos .....                         | 117        |
| Capital de Trabajo.....                         | 118        |
| Talento humano .....                            | 119        |
| Inversiones .....                               | 120        |
| Estructura del financiamiento .....             | 120        |
| <b>CAPÍTULO V .....</b>                         | <b>121</b> |
| <b>EVALUACIÓN FINANCIERA .....</b>              | <b>121</b> |
| Determinación de ingresos.....                  | 121        |
| Determinación de egresos .....                  | 122        |
| Costos de producción.....                       | 122        |
| Materia prima.....                              | 122        |
| Mano de obra directa .....                      | 123        |
| Gastos administrativos .....                    | 124        |
| Gastos generales de administración .....        | 125        |
| Gastos de ventas.....                           | 127        |
| Gastos financieros .....                        | 128        |
| Depreciación .....                              | 130        |
| Estados financieros .....                       | 131        |
| Estado de situación inicial .....               | 131        |
| Estado de resultados.....                       | 132        |
| Estructura del financiamiento .....             | 133        |



|  |            |
|--|------------|
| Costo de capital y tasa de rendimiento medio .....                     | 134        |
| Estado de flujo de caja .....  | 134        |
| Evaluación financiera.....   | 135        |
| Cálculo del valor actual neto (VAN) .....                              | 135        |
| Cálculo de la tasa interna de retorno ( TIR ).....                     | 136        |
| Razón beneficio costo .....  | 137        |
| Periodo de recuperación de la inversión .....                          | 137        |
| Análisis de sensibilidad del proyecto.....                             | 138        |
| Punto de equilibrio.....   | 138        |
| <b>CAPÍTULO VI.....</b>  | <b>142</b> |
| <b>ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....</b>                                  | <b>142</b> |
| Constitución de la microempresa.....                                   | 142        |
| Requisitos para la constitución jurídica de la microempresa.....       | 142        |
| Requisitos para la obtención del Registro Único de Contribuyentes..... | 144        |
| Requisitos para obtener la Patente Municipal.....                      | 145        |
| Requisitos para obtener el permiso del Cuerpo de Bomberos .....        | 145        |
| Requisitos para obtener el permiso del Ministerio de Salud.....        | 146        |
| Misión .....   | 147        |
| Visión.....  | 147        |
| Valores .....  | 147        |
| Organigrama .....  | 148        |
| Competencias del talento humano .....                                  | 149        |
| Gerencia .....   | 149        |
| Contadora(o) .....   | 151        |
| Jefe de producción .....   | 153        |
| Operario .....   | 155        |
| <b>CAPÍTULO VII .....</b>  | <b>157</b> |
| <b>ANÁLISIS DE IMPACTOS.....</b>                                       | <b>157</b> |
| Bases Teóricas .....   | 157        |

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| Impactos .....               | 158 |
| Impacto socioeconómico ..... | 158 |
| Impacto ambiental.....       | 159 |
| Impacto empresarial.....     | 160 |
| Impacto general.....         | 161 |
| CONCLUSIONES .....           | 162 |
| RECOMENDACIONES .....        | 163 |
| BIBLIOGRAFIA .....           | 164 |
| ANEXOS .....                 | 167 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|  |    |
|--|----|
| Tabla N° 1: Matriz de relación diagnóstica .....                         | 27 |
| Tabla N° 2: Población urbana y rural del Cantón Bolívar .....            | 31 |
| Tabla N° 3: Matriz de diagnóstico externo .....                          | 33 |
| Tabla N° 4: Características de la cebolla .....                          | 62 |
| Tabla N° 5: Segmentación del mercado.....                                | 64 |
| Tabla N° 6: Género del grupo encuestado .....                            | 66 |
| Tabla N° 7: Edad del grupo encuestado.....                               | 66 |
| Tabla N° 8: Instrucción del grupo encuestado .....                       | 67 |
| Tabla N° 9: Compra de cebolla de bulbo en polvo.....                     | 69 |
| Tabla N° 10: Empresa proveedora del producto.....                        | 70 |
| Tabla N° 11: Frecuencia de compra de cebolla de bulbo en polvo .....     | 71 |
| Tabla N° 12: Cantidad de cebolla de bulbo comprada .....                 | 72 |
| Tabla N° 13: Precio de cebolla de bulbo comprada.....                    | 73 |
| Tabla N° 14: Aceptación de la planta procesadora.....                    | 74 |
| Tabla N° 15: Aceptación del producto .....                               | 75 |
| Tabla N° 16: Frecuencia de compra.....                                   | 76 |
| Tabla N° 17: Cantidad de compra.....                                     | 77 |
| Tabla N° 18: Precio estimado por 25 kilogramos.....                      | 78 |
| Tabla N° 19: Medio de comunicación .....                                 | 79 |
| Tabla N° 20: Género del grupo encuestado .....                           | 81 |
| Tabla N° 21: Edad del grupo encuestado.....                              | 82 |
| Tabla N° 22: Instrucción del grupo encuestado.....                       | 83 |
| Tabla N° 23: Tiempo que lleva en la producción de cebolla de bulbo ..... | 84 |
| Tabla N° 24: Tipo de cultivo .....                                       | 85 |
| Tabla N° 25: Extensión de terreno disponible para la producción .....    | 86 |
| Tabla N° 26: Rendimiento por hectárea.....                               | 87 |
| Tabla N° 27: Frecuencia de producción anual .....                        | 88 |
| Tabla N° 28: Costo de producción.....                                    | 89 |
| Tabla N° 29: Precio por quintal .....                                    | 90 |
| Tabla N° 30: Mercado de venta .....                                      | 91 |
| Tabla N° 31: Aceptación de la planta procesadora.....                    | 92 |
| Tabla N° 32: Aceptación a ser proveedor .....                            | 93 |

|  |     |
|--|-----|
| Tabla N° 33: Demanda actual .....  | 96  |
| Tabla N° 34: Cálculo de la demanda .....                                   | 97  |
| Tabla N° 35: Proyección de la demanda total.....                           | 98  |
| Tabla N° 36: Oferta actual .....   | 99  |
| Tabla N° 37: Proyección de la oferta.....                                  | 100 |
| Tabla N° 38: Proyección de la oferta total.....                            | 101 |
| Tabla N° 39: Proyección de la demanda total.....                           | 101 |
| Tabla N° 40: Análisis del precio.....                                      | 102 |
| Tabla N° 41: Cultivos de mayor producción en la provincia del Carchi ..... | 108 |
| Tabla N° 42: Matriz de micro localización.....                             | 110 |
| Tabla N° 43: Valor nutritivo y diferencial.....                            | 113 |
| Tabla N° 44: Simbología .....  | 114 |
| Tabla N° 45: Proceso de producción de polvo de cebolla .....               | 115 |
| Tabla N° 46: Maquinaria y equipo .....                                     | 116 |
| Tabla N° 47: Muebles y enseres .....                                       | 116 |
| Tabla N° 48: Equipo de oficina .....                                       | 117 |
| Tabla N° 49: Equipo de computación.....                                    | 117 |
| Tabla N° 50: Activos diferidos .....                                       | 117 |
| Tabla N° 51: Capital de trabajo .....                                      | 118 |
| Tabla N° 52: Sueldo Básico Unificado del Año 2015 .....                    | 119 |
| Tabla N° 53: Sueldo Básico Unificado Mensual Proyectado .....              | 119 |
| Tabla N° 54; Financiamiento de la inversión .....                          | 120 |
| Tabla N° 55: Estructura del financiamiento .....                           | 120 |
| Tabla N° 56: Proyección de ingresos.....                                   | 121 |
| Tabla N° 57: Materia prima .....   | 122 |
| Tabla N° 58: Proyección de egresos .....                                   | 122 |
| Tabla N° 59: Crecimiento de salario mínimo vital por años .....            | 123 |
| Tabla N° 60: Salario Básico Unificado de la Mano de Obra Directa .....     | 124 |
| Tabla N° 61: Mano de obra indirecta.....                                   | 125 |
| Tabla N° 62: Gastos generales de administración .....                      | 126 |
| Tabla N° 63: Mano de obra indirecta.....                                   | 127 |
| Tabla N° 64: Gastos de ventas .....  | 127 |
| Tabla N° 65: Tabla de amortización .....                                   | 128 |
| Tabla N° 66: Interés anual .....   | 130 |



|  |     |
|--|-----|
| Tabla N° 67: Depreciación de activos fijos .....               | 131 |
| Tabla N° 68: Balance general .....                             | 132 |
| Tabla N° 69: Estado de resultados .....                        | 133 |
| Tabla N° 70: Costo de capital y tasa de rendimiento medio..... | 134 |
| Tabla N° 71: Flujo de caja .....                               | 134 |
| Tabla N° 72: Valor actual neto .....                           | 135 |
| Tabla N° 73: Tasa interna de retorno.....                      | 136 |
| Tabla N° 74: Beneficio costo.....                              | 137 |
| Tabla N° 75: Período de recuperación de la inversión .....     | 138 |
| Tabla N° 76: Análisis de sensibilidad.....                     | 138 |
| Tabla N° 77: Identificación de costos .....                    | 139 |
| Tabla N° 78: Punto de equilibrio .....                         | 140 |
| Tabla N° 79: Análisis punto de equilibrio .....                | 140 |
| Tabla N° 80: Competencias del gerente .....                    | 150 |
| Tabla N° 81: Competencias contador .....                       | 152 |
| Tabla N° 82: Jefe de producción.....                           | 154 |
| Tabla N° 83: Competencias operario.....                        | 156 |
| Tabla N° 84: Criterios.....                                    | 157 |
| Tabla N° 85: Impacto Socioeconómico .....                      | 158 |
| Tabla N° 86: Impacto ambiental .....                           | 159 |
| Tabla N° 87: Impacto Empresarial .....                         | 160 |
| Tabla N° 88: Impacto general .....                             | 161 |

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

|  |    |
|--|----|
| Gráfico N° 1: Ubicación de Bolívar.....                                    | 29 |
| Gráfico N° 2: Población ocupada por rama de actividad.....                 | 32 |
| Gráfico N° 3: Cebolla morada .....   | 54 |
| Gráfico N° 4: cebolla dorada .....   | 54 |
| Gráfico N° 5: Cebolleta .....  | 55 |
| Gráfico N° 6: Género encuestados.....                                      | 66 |
| Gráfico N° 7: Edad de los encuestados.....                                 | 67 |
| Gráfico N° 8: Instrucción del grupo encuestado.....                        | 68 |
| Gráfico N° 9: Compra de cebolla de bulbo en polvo.....                     | 69 |
| Gráfico N° 10: Empresa proveedora del producto.....                        | 70 |
| Gráfico N° 11: Frecuencia de compra de cebolla de bulbo en polvo .....     | 71 |
| Gráfico N° 12: Cantidad de cebolla de bulbo comprada .....                 | 72 |
| Gráfico N° 13: Precio de cebolla de bulbo comprada.....                    | 73 |
| Gráfico N° 14: Aceptación de la planta procesadora.....                    | 74 |
| Gráfico N° 15: Aceptación del producto .....                               | 75 |
| Gráfico N° 16: Frecuencia de compra .....                                  | 76 |
| Gráfico N° 17: Cantidad de compra.....                                     | 77 |
| Gráfico N° 18: Precio estimado por 25 kilogramos.....                      | 78 |
| Gráfico N° 19: Medio de comunicación .....                                 | 79 |
| Gráfico N° 20: Género del grupo encuestado .....                           | 81 |
| Gráfico N° 21: Edad del grupo encuestado .....                             | 82 |
| Gráfico N° 22: Instrucción del grupo encuestado.....                       | 83 |
| Gráfico N° 23: Tiempo que lleva en la producción de cebolla de bulbo ..... | 84 |
| Gráfico N° 24: Tipo de Cultivo .....                                       | 85 |
| Gráfico N° 25: Extensión de terreno disponible para la producción .....    | 86 |
| Gráfico N° 26: Rendimiento por hectárea .....                              | 87 |
| Gráfico N° 27: Frecuencia de producción anual.....                         | 88 |
| Gráfico N° 28: Costo de producción.....                                    | 89 |
| Gráfico N° 29: Precio por quintal .....                                    | 90 |
| Gráfico N° 30: Mercado de venta .....                                      | 91 |
| Gráfico N° 31: Aceptación de la planta procesadora.....                    | 92 |
| Gráfico N° 32: Aceptación a ser proveedor .....                            | 93 |

|   |     |
|---|-----|
| Gráfico N° 33: Canal de distribución indirecto .....                        | 103 |
| Gráfico N° 34: Rótulo .....   | 103 |
| Gráfico N° 35: Tarjeta de presentación .....                                | 104 |
| Gráfico N° 36: Empaque.....   | 104 |
| Gráfico N° 37: Cantones del Carchi .....                                    | 107 |
| Gráfico N° 38: Distribución de planta .....                                 | 112 |
| Gráfico N° 39: Cebolla en rodajas      Gráfico N° 40: Cebolla en Polvo..... | 112 |
| Gráfico N° 41: Punto de equilibrio .....                                    | 141 |
| Gráfico N° 42: Organigrama.....   | 148 |

## **CAPÍTULO I**

### **DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. Antecedentes**

Históricamente se afirma que la provincia del Carchi proviene de cuatro culturas: Cayapas de la región de Esmeraldas, Pastos y Quillasingas del sur de Colombia y Caribes provenientes de la Amazonía. La provincia se localiza al norte de la Sierra ecuatoriana limita, al norte con los ríos Carchi y San Juan en frontera Colombiana, al sur limita con Imbabura, al este con Sucumbíos, y al occidente con Esmeraldas, su cabecera cantonal es la ciudad de Tulcán. Carchi, forma parte de la región 1 y se divide político administrativamente en seis cantones, los cuales son: Bolívar, Espejo, Mira, Montufar, Huaca y Tulcán. La provincia posee varios pisos climáticos, pues su territorio se encuentra desde los 1.000 metros sobre el nivel del mar con temperaturas de hasta 27° C en el subtrópico fronterizo con la provincia de Esmeraldas, hasta las nieves perpetuas de la cima del volcán Chiles a una altura de 4.723 metros sobre el nivel del mar y con temperaturas inferiores a los 0° C.

Carchi tiene una población de 82,734 habitantes, una superficie de 3,783 kilómetros cuadrados y una densidad de 45,45 habitantes por cada kilómetro cuadrado.

La agricultura carchense, pasó a un segundo plano, pues el exceso de producción de papa genera grandes pérdidas en los productores del tubérculo; sin embargo se cultivan otros productos como cebolla, arveja, maíz, fréjol, zanahoria, entre otros que ayudan a la economía de los pequeños y medianos agricultores.



Un considerable porcentaje de la población se dedica al comercio formal e informal, mientras que una mínima parte de la economía gira en torno a servicios.

La agricultura se limita a las tierras altas: maíz, avena, cebada, trigo. En las zonas más bajas, cálidas y abrigadas, se cultiva café, caña de azúcar y una gran variedad frutícola. La agricultura se acompaña con una ganadería vacuna y lanar. Sobre estas bases hay algunas industrias agroalimentarias y textiles.

La provincia del Carchi está conectada con el resto del país y con el sur de Colombia a través de la carretera panamericana, vía asfaltada que se encuentra en óptimas condiciones, la cual a través de sus dos ramales comunica a sus principales ciudades entre sí, además cuenta con una aceptable red de caminos vecinales en el centro – este de la provincia. Se conecta también con la provincia amazónica de Sucumbíos a través de una carretera de segundo orden. El sistema de transporte público de pasajeros se realiza mediante cooperativas de buses interprovinciales que conectan la provincia con el resto del país. El servicio de buses urbanos únicamente existe en Tulcán y Montufar.

## **1.2.Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1.Objetivo general**

Realizar un diagnóstico situacional de la parroquia de Bolívar, del cantón Bolívar, provincia del Carchi con la finalidad de identificar las características socio económicas del entorno del proyecto a ejecutarse, estableciendo aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del mismo.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- ❖ Conocer el entorno geográfico donde se pretende ejecutar el estudio de factibilidad.
- ❖ Conocer datos socio-demográficos del cantón Bolívar.

- ❖ Analizar las actividades económicas del cantón Bolívar.

### **1.3. Variables diagnósticas e indicadores**

Con relación a los objetivos del diagnóstico se identifica las siguientes variables con sus respectivos indicadores para investigación:

#### **1.3.1. Geográfica**

- ❖ Ubicación
- ❖ Límites
- ❖ División político – administrativa
- ❖ Altura
- ❖ Superficie
- ❖ Clima

#### **1.3.2. Demográfica**

- ❖ Población
- ❖ Población por parroquias
- ❖ Tasa de crecimiento

#### **1.3.3. Económica**

- ❖ Actividades productivas

#### 1.4. Matriz de relación diagnóstica

**Tabla N° 1: Matriz de relación diagnóstica**

| OBJETIVOS  | VARIABLES   | INDICADORES   | FUENTES          | TÉCNICA   |
|--|-------------|---|------------------|---|
| <b>Conocer el entorno geográfico donde se pretende ejecutar el estudio de factibilidad</b> | Geográfica  | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Ubicación</li> <li>❖ Límites</li> <li>❖ División política – administrativa</li> <li>Altura</li> <li>❖ Superficie</li> <li>❖ Clima</li> </ul> | Secundaria       | Investigación bibliográfica, internet               |
| <b>Conocer datos socio-demográficos del cantón Bolívar</b>                                 | Demográfica | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Población</li> <li>❖ Población por parroquias</li> <li>❖ Tasa de crecimiento</li> </ul>  | INEC             | Investigación bibliográfica, internet               |
| <b>Analizar las actividades económicas del cantón Bolívar</b>                              | Económica   | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Actividades productivas</li> </ul>   | INEC<br>Primaria | Investigación bibliográfica, internet<br>Entrevista |

Fuente: Directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

## **1.5.Fuentes de información**

La información recopilada para el presente estudio de factibilidad se la obtuvo de una de las fuentes de información que es:

### **1.5.1.Información primaria**

Se utilizó un instrumento muy importante para investigación como es la entrevista.

#### **❖ Entrevista**

Para el desarrollo investigativo se ha determinado la unidad de análisis como es la primera autoridad del cantón, a quien se le realizó una entrevista con preguntas objetivas, para conocer las actividades económicas a las que se dedican los residentes del área de influencia del proyecto. (Ver Anexos)

## **1.6.Desarrollo de la matriz de relación diagnóstica**

### **1.6.1.Ubicación**

Este estudio se ubica a la zona 1, que está conformada por cuatro provincias en el norte del país que son: Imbabura, Sucumbíos, Esmeraldas y Carchi, esta última conformada por seis cantones entre ellos el cantón Bolívar cuya cabecera cantonal es Bolívar.

El Cantón Bolívar presenta niveles latitudinales que van desde los 1.300 metros sobre el nivel del mar en el valle del Chota, hasta los 3.100 metros sobre el nivel del mar en la zona de García Moreno, lo cual determina una diversidad de vegetación y el apareamiento de una gran escala de zonas de producción agrícola. La temperatura promedio oscila entre los 14°C en las zonas altas y 18°C en el valle del Chota.

### Gráfico N° 1: Ubicación de Bolívar



Fuente: Google.map  
Elaborado por: TAPIA, Ana

#### 1.6.2. Límites

Noroccidente de la provincia del Carchi:

Nor-este: limita con el cantón Montúfar.

Nor-oeste: con el cantón Espejo.

Sur-este: con la provincia de Imbabura.

Sur: con la provincia de Sucumbíos.

#### 1.6.3. División política – administrativa

- ❖ Bolívar (urbana)
- ❖ Los Andes,
- ❖ Monte Olivo,
- ❖ San Rafael,
- ❖ San Vicente de Pusir y
- ❖ García Moreno.

#### 1.6.4. Altura:

1.800 - 3.400 metros sobre el nivel del mar.

#### **1.6.5. Superficie:**

36.056 kilómetros cuadrados resultando una población de 40 habitantes por kilómetro cuadrado y un crecimiento poblacional del 0.2%.

#### **1.6.6. Clima:**

La zona donde se localiza Bolívar presenta un complejo y cambiante clima que va desde el subtropical seco hasta el páramo húmedo.

La cantidad de precipitación es básicamente dependiente de los siguientes factores: condiciones orográficas tales como altitud, orientación de las vertientes, relieve de los alrededores de la cuenca, así como la influencia de las masas de aire provenientes del Océano Pacífico que definen dos períodos climáticos en el año: invierno de enero a mayo y verano de junio a diciembre, el cual es más acentuado en la zona en la que se ubican las micro cuencas del cantón Bolívar.

#### **1.6.7. Población total del cantón Bolívar:**

13.898 habitantes.

❖ **Urbano:** 4.400 habitantes.

❖ **Rural:** 9.498 habitantes.

**Tabla N° 2: Población urbana y rural del Cantón Bolívar**

| PARROQUIA            | POBLACIÓN | PORCENTAJE DEL CANTÓN (%) |
|----------------------|-----------|---------------------------|
| Bolívar              | 5206      | 36,29%                    |
| García Moreno        | 1406      | 9,80%                     |
| Los Andes            | 2260      | 15,75%                    |
| Monte Olivo          | 1690      | 11,78%                    |
| San Vicente de Pusir | 2044      | 14,25%                    |
| San Rafael           | 1741      | 12,13%                    |

Fuente: INEC 2010  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

### **1.7. Área total:**

36.056 hectáreas, con una densidad poblacional de 40 hab. /Km<sup>2</sup>.

### **1.8. Grupos étnicos:**

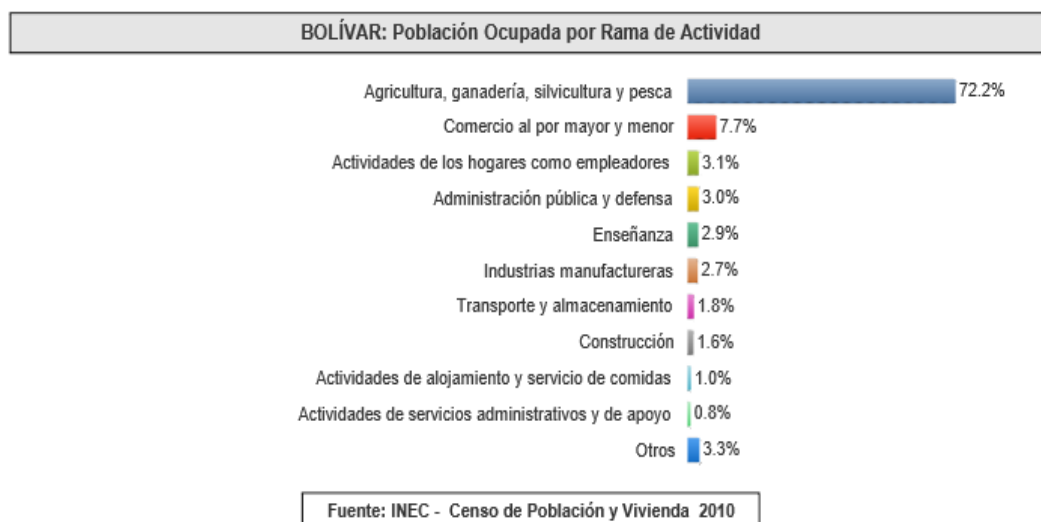
Mestizo, Afro ecuatoriano.

### **1.9. Contexto socioeconómico**

En cuanto a su producción se puede señalar que, la población realiza actividades en huertos hortícolas, granjas integrales, industrialización de la cebada y quesos. Existe un gran impulso del cultivo bajo invernadero con productos orgánicos y de gran calidad para el consumo interno y comercialización. En este sector se puede visualizar algunas actividades como se muestra en la figura:

### 1.9.1. Actividades económicas del cantón Bolívar

**Gráfico N° 2: Población ocupada por rama de actividad**



Fuente: INEC, Censo 2010  
Elaborado por: Tapia, Ana

### 1.10. Matriz AOOR

Después de haber analizado las características del entorno en donde se aplicará el proyecto como parte del diagnóstico externo, se construyó la matriz de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que constituyen el área de influencia que tendrá el nuevo proyecto.



**Tabla N° 3: Matriz de diagnóstico externo**

| <b>ALIADOS</b>  | <b>OPORTUNIDADES</b>  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Productores de cebolla de bulbo</b>, mismos que se convertirán en proveedores de la microempresa.</li> <li>➤ <b>Tiendas y , abastos</b>, en donde se distribuirá el producto para su venta.</li> <li>➤ <b>Instituciones financieras</b>, que pueden otorgar créditos para la adquisición de maquinaria y capital de trabajo.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>No existe competencia</b>, producto innovador que no se registra una producción similar en el cantón ni en la provincia del Carchi.</li> <li>➤ <b>Materia prima</b>, por ser un cantón agrícola se puede tener fácil acceso a la materia prima que constituye la cebolla de bulbo</li> <li>➤ <b>Fijación de precio</b>, al no tener competencia basándose en costos de producción, se puede tener libertad en poner el precio como política de la microempresa.</li> <li>➤ <b>Producto innovador</b>, según el estudio de mercado, este producto puede tener gran acogida.</li> </ul> |
| <b>OPONENTES</b>  | <b>RIESGOS</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Cultura gastronómica</b>, la mayor parte de la población gusta productos orgánicos.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Crisis económica</b>, puede afectar al momento de la venta.</li> <li>➤ <b>Local arrendado</b>, se debe hacer un contrato de largo plazo.</li> <li>➤ <b>Tasas de interés altas</b>, el gobierno debería regular las tasas de interés de la banca con el fin de incentivar los emprendimientos.</li> </ul>  |

Fuente: Directa  
Elaborado por: Tapia, Ana

### 1.11.Determinación de oportunidad del proyecto

La provincia del Carchi es una mina múltiple de tesoros, la cual posee una variedad en cuanto a sus climas, de etnias, sitios turísticos, la cultura gastronómica, sector que brinda gran variedad agrícola, especialmente en uno de los productos más característicos como es la cebolla. El cantón Bolívar, cuenta con las condiciones apropiadas para la ejecución del producto expuesto, para la aplicación del **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLANTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE CEBOLLA DE BULBO EN LA PARROQUIA DE BOLÍVAR, CANTÓN BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**. Esto se puede determinar de la información relevante obtenida a través de la aplicación de técnicas de investigación en donde se concluye que en el cantón Bolívar no existe de una microempresa dedicada a esta actividad de industrialización de cebolla de bulbo en una forma higiénica, hecho que da gran viabilidad al proyecto, problema que puede ser explicado por las siguientes causas:

- ❖ No ha existido estudios previos de este tema.
- ❖ Falta de visión de las personas que no implementan propios emprendimientos.

A partir de estos fundamentos se delimita los siguientes efectos:

- ❖ Sin estudios previos puede existir fracaso empresarial.
- ❖ No se toman decisiones oportunas.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Empresa**

**RUIZ DE VELASCO, Adolfo. (2007)** define a una empresa como una elaboración de la ciencia de la Economía y son muchas las definiciones que desde el punto de vista económico se han dado sobre ella. La empresa es la organización de los factores de la producción con el fin de obtener una ganancia ilimitada.

Una empresa es definida como una organización conformada por varias personas, la cual tiene aspiraciones especialmente de fin de lucro, la cual para desarrollar sus actividades debe tener: capacidades técnicas y capacidad financiera.

##### **2.1.1. Tipos de Empresas**

**PERE Nicolás, (2009)**, señala: “Existen tres tipos de empresas: Empresas de Servicios, Empresas Comerciales y Empresas Industriales, todas ellas para llevar a cabo el proceso operativo que les permite servir a sus clientes u obtener los ingresos que dan sentido a su actividad, y consumen recursos determinados”. Pág.75

Toda organización, puede definirse como la asociación social en donde a través de la administración del capital y trabajo se producen bienes o se brindan servicios que buscan la satisfacción a las necesidades de la sociedad, y por su gran magnitud se clasifica en varios tipos.

## **2.2.La Microempresa**

**CHAMORRRO, Miguel. (2010)**, señala : “La microempresa puede ser una persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un establecimiento fijo o ambulante que tiene nivel de ventas brutas anuales de hasta \$ 100.000 y hasta 10 trabajadores remunerados”. Pág. 17

Se define como micro empresa o pequeña empresa a aquella organización que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de gestión empresarial, que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios.

### **2.2.1.Características de la microempresa**

**LÓPEZ, Nuria. (2007)** señala “Las características de la micro empresa son; la flexibilidad es el rasgo más destacado, la capacidad de adaptación, rapidez de respuesta, la estructura de costes liviana y la capacidad de innovación, el tamaño empresarial ha sido una de las variables de análisis, relacionado con la innovación”. Pág. 61

Las microempresas tiene diversas características, atendiendo al tipo de empresa del cual se hable, según ello se pueden definir algunas características como: su magnitud, el talento humano, niveles jerárquicos, su capital, capacidad de producción y otros.

### **2.2.2.Ventajas y desventajas de las microempresas**

**MUÑOZ, Rosa; CASTELLANOS, Domingo. (2007)** Señala: “Las empresas pequeñas tienen menos trabajadores, menos departamentos optando por subcontratación de determinadas actividades, se adaptan rapidamente a la demanda del mercado, la flexibilidad con la que pueden adaptarse a la demanda del mercado, su estructura organizativa suele ser mas sencilla, su volumen de activos es reducido”. Pág. 147

Es preciso señalar que; existen varias ventajas que rodean a las microempresas, las cuales se deben aprovechar y potencializar, así como las desventajas se deben minimizar. Toda organización sin importar su tamaño debe tener sus objetivos claros con el fin de tener un futuro en el mercado.

### **2.3.Administración**

**ROBBINS, Stephen; Decenzo, David. (2007)** señala: “El término administración se refiere al proceso de conseguir que se hagan las cosas con eficiencia y eficacia, a través de otras personas y junto con ellas. Considerando la eficiencia como el hacer algo correctamente, es una relación entre insumos y los productos”. Pág. 1

La administración es un proceso que consiste en la planificación, organización, dirección y control de las actividades que una organización realiza, que busca alcanzar objetivos establecidos, empleando para ello recursos económicos, materiales, tecnológicos y talento humano.

#### **2.3.1.Importancia**

**RODRIGUEZ, Joaquín. (2006)** señala: “La importancia de la administración se ve en que esta imparte efectividad a los esfuerzos humanos. Ayuda a obtener mejor personal, equipo, materiales, dinero y relaciones humanas. Se mantiene al frente de las condiciones cambiantes y proporciona previsión y creatividad. El mejoramiento es su consigna constante”. Pág. 4

La administración es de vital importancia pues a través de ella se logra alcanzar un proceso sistemático que ayuda a ejecutar una planificación de metas a corto, mediano y largo plazo. Con una adecuada administración, se promete la consecución de los objetivos que la institución posee.

### 2.3.2. Objetivos

**MONTES, María Jesús; GONZÁLEZ, Pablo. (2010)** señala: “Los objetivos de cualquier organización es producción y distribución de productos o servicios, para alcanzarlo necesita de sus empleados, es decir, los objetivos principales de la administración de recursos humanos son: seleccionar y desarrollar un conjunto de personas y habilidades, motivación y satisfacción suficiente, lograr eficiencia en cada trabajador”. Pág 9

Todas las empresas buscan alcanzar de modo efectivo la cuantificación y cualificación de objetivos que permitan a la organización tener panoramas amplios de su misión y sobre todo la satisfacción del sector o mercado meta al cual se dirige.

### 2.3.3. Principios administrativos

**DAFT, Richard. (2007)** señala: “Los principios administrativos considera el diseño del funcionamiento organizacional como un todo, Fayol propuso catorce principios para la administración como la unidad de mando, unidad de dirección. Los principios contribuyeron al desarrollo de las organizaciones burocráticas, que pusieron énfasis en el diseño y en la administración de las organizaciones”. Pág. 26

El conjunto de principios administrativos, permite que un ente productor, comercializador o industrial sin importar su función tenga la capacidad de encaminarse bajo lineamientos, los mismos que facilitan el accionar de una organización de modo efectivo y competitivo.

### 2.4. Proceso administrativo

**GRIFFIN, Ricky. (2011)** señala: “El proceso administrativo consta de los siguientes elementos: la Planeación que establece metas de la organización, la Organización que coordina

actividades y recursos, la Dirección que motiva y administra personas y el Control que monitorea y evalúa actividades”. Pág. 9

El proceso administrativo es la secuencia consecutiva de pasos, bajo los cuales se someten las organizaciones, para alcanza resultados óptimos en su administración.

## **2.5.Contabilidad**

**MARTÍNEZ, Domingo. (2009)** señala: “La contabilidad identifica, evalúa y registra cuadros de información, cuya misión es proporcionar información adecuada, y sistemática del acontecer económico y financiero de las empresas”. Pág. 9

Se entiende como contabilidad a la ciencia que permite la clasificación y registro de transacciones financieras que se llevan a cabo en una empresa, con el fin de proporcionar informes que sirven de base para la toma de decisiones sobre la actividad.

### **2.5.1.Importancia**

**ALCARRIA, José. (2009)**, señala: “La sociedad actual, requiere de información de actividades económicas mediante datos de naturaleza económica y de otro tipo”. Pág. 13

La contabilidad es importante puesto que permite analizar la situación contable de una organización en tiempos actuales, permite ver tiempos anteriores en términos de flujos y contribuyen a la formulación del presupuesto o proyecciones, y sobre todo permite la toma de decisiones.

### **2.5.2. Tipos de contabilidad**

**PEREZ, Rosario. (2010)**, señala: “La contabilidad se clasifica atendiendo al sujeto y por el objeto. Según el sujeto se clasifica en contabilidad de empresas individuales y contabilidad de sociedades. Por el objeto, se clasifica en contabilidad interna y externa”. Pág.15

Existen diversas formas de clasificar la contabilidad, según el tipo de organización y más del tipo de actividad que se realice. La aplicación de la contabilidad es generalizada, y es necesaria en toda empresa que fabrique productos, o brinden servicios.

### **2.5.3. Estados contables**

**GRE PÉREZCO, Orlando. (2007)** señala “Los estados contables son documentos informativos que se confeccionan para determinados fines de diversa índole, mediante una adecuada recopilación y ordenamiento sistemático de los datos registrados en la contabilidad, su objetivo es brindar información cuantitativa sobre el ente emisor”. Pág. 49

Los Estados Contables son cuadros organizativos, didácticos organizados con datos institucionales, que están integrados con los valores extractados de los libros y registros de contabilidad, aclarados con anotaciones adicionales, en los que se observa la situación en una determinada fecha especialmente al 31 de diciembre del año concluido.

### **2.5.4. Libros contables**

**PÉREZ, Rosario. (2008)** señala: “Entre los libros contables están los libros obligatorios de la Contabilidad como, el libro Diario y el Libro de Inventarios y Cuentas Anuales. El libro diario se registra a diario. El libro de Inventarios se abre con el Balance inicial detallado de la empresa”. Pág. 15



Los libros contables son a modo de una caja central de cuentas de una organización, a través de los cuales se muestra la legalidad con la que se trabaja, permitiendo registrar todos los movimientos operacionales, y de este modo se brinda garantía a quienes tienen interés en el resultado de las operaciones.

#### **2.5.5. Normas contables**

**LÓPEZ, Arturo. (2006)**, señala: “Las normas contables son reglas expedidas por las que las organizaciones profesionales y las leyes sancionadas por los gobiernos, cuyo propósito es orientar a la solución de problemas que surgen en el estudio y ejercicio de la contaduría”. Pág. 10

Las normas contables son reglas para la preparación de información contable, se ocupan de cuestiones de medición, cuya finalidad es exponer en forma adecuada, la situación patrimonial, económica y financiera de un ente. Las cuales permiten la recolocación de toda la información necesaria para conocer la situación real financiera y contable de la organización.

#### **2.5.6. Flujos de caja**

**WESTERFIELD, Ross Jaffe. (2009)** señala: “Tal vez el rubro más importante que se puede extraer de los estados financieros es el flujo de caja real de una empresa, en finanzas el valor de la empresa es su capacidad para generar flujo de efectivo financiero”. Pág. 28

Se entiende por flujo de caja o flujo de fondos a los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado. El flujo de caja es la acumulación neta de activos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

### **2.5.7. Ingresos**

**ESTUPIÑAN, Rodrigo; Orlando, ESTUPIÑAN, (2006)** señalan: “Ingreso es un elemento para medir la gestión. Los ingresos son incrementos en los beneficios económicos futuros relacionados con un incremento en un activo o un decremento en un pasivo durante el periodo contable, los cuales se pueden medir razonablemente”. Pág. 90

La empresa debe llevar un libro diario de ingresos y gastos o un libro mayor para llevar un registro de cuánto dinero egresa, a dónde se dirige y cuánto dinero ingresa.

### **2.5.8. Gastos**

**GRECO, Orlando. (2009)** señala: “Egreso es salida, partida de descargo, pueden existir egresos corrientes, que son gastos de consumo previstos en el presupuesto; egreso de capital que comprende inversiones y transferencias; y egresos presupuestarios comprenden gastos corrientes y de capital”. Pág. 219

Los gastos, representan toda salida de dinero y se contabiliza el efectivo que se gasta en la empresa, llevando un registro de todos los gastos incurridos en un año determinado.

## **2.6. Estudio de mercado**

### **2.6.1. Mercado**

**GIL, María de los Ángeles; GINER Fernando. (2007)** señala: “Al mercado concurren empresas o consumidores finales, por tanto, hay que conocer el comportamiento del comprador industrial y el del consumidor final y saber quiénes y cuántos son los clientes actuales y potenciales”. Pág. 622

El mercado es un lugar el cual está destinado a la compra o venta de productos, el mercado representa, además, un instrumento de distribución.

### **2.6.2.Mercado meta**

**LANE, Kevin, (2009)** señala: “Una vez que la empresa identifica sus oportunidades, de los diferentes segmentos de mercado, debe decidir a cuantos y a cuales dirigirse. Los mercadólogos cada vez combinan más variables, en un intento por identificar grupos más reducidos y mejor definidos”. Pág. 621

El mercado meta, representa el segmento de mercado que una empresa desee captar, satisfacer o servir, dirigiendo hacia él su programa de marketing; con la finalidad de obtener una determinada utilidad o beneficio.

### **2.6.3.El producto**

**BELIÓ, José; SAINS, Ana. (2007)** señala: “Para el marketing, el producto es mucho más que un objetivo. Los clientes compran satisfacciones, no productos. Siguiendo esta idea se define al producto como un conjunto de atributos físicos, se servicio y simbólicos que producen satisfacción o beneficios al usuario o comprador”. Pág. 16

El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos.

### **2.6.4.La oferta**

**ALET, Josep. (2012)** señala: “La oferta es considerada como la segunda variable más importante, la oferta se concreta en todo lo que hace ver al cliente que obtendrá de valor, a cambio de todo lo que tendrá que dar o sacrificar para conseguirlos”. Pág. 129

La oferta determina las cantidades de bienes y servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado y con la finalidad de satisfacer necesidades y obtener utilidades.

#### **2.6.5. La demanda**

**CASADO, Ana; SELLERS Ricardo, (2007)** señala: “La demanda es la exteriorización de las necesidades y deseos del mercado, y está condicionada por los recursos disponibles del comprador y los estímulos de marketing recibidos. Se puede definir a la demanda de un producto como el volumen total que sería adquirido por un grupo de compradores”. Pág. 95

La demanda son todos aquellos bienes o servicios que los compradores pueden y quieren comprar dentro de un mercado, a un precio establecido con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

#### **2.6.6. El precio**

**LÓPEZ, Bernardo. (2008)** señala: “El precio es la expresión de valor del producto, llámese cualquier alquiler, matrícula, honorario, tarifa, interés, prima. El precio es el único instrumento del marketing que produce ingresos y el más flexible, ya que puede modificarse a muy corto plazo”. Pág. 185

El dinero representa la cantidad de valor de los objetos, bienes o servicios que existe no únicamente en un mercado, este valor comprende costos de producción más la utilidad del productor u oferente.

### **2.6.7. La comercialización**

**ARNOLETTO, Eduardo. (2007)** señala: “La comercialización es la función distintiva y originaria, que realmente diferencia a una empresa de otras organizaciones sociales, la comercialización es la función específica, como la manufactura o la gestión del personal, con una dimensión esencial; que es la empresa en su totalidad”. Pág.8

La Comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

## **2.7. Estudio técnico**

### **2.7.1. Localización óptima del proyecto**

**SAPAR, Nassir, (2007)** señala: “La localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o fracaso, por cuanto de ello dependerá en parte importante la aceptación o rechazo tanto de los clientes por usarlo como del personal por transportarse a una localidad que adolece de incentivos”.

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo. Su objetivo general es llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta o negocio.

### **2.7.2. Macro y micro localización**

**BOUCHER, François. (2008)**, señala: “La Macro localización es la ubicación global, en un área determinada; población, distrito mientras que la micro localización describe el lugar específico donde está el terreno para construir la planta. La Macro localización abarca: aspectos

geográficos, económicos, socioculturales y la micro localización: materia prima, infraestructura y servicios y otros”. Pág. 258

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto, mientras que el análisis de la micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro- zona elegida.

## **2.8.Estudio financiero**

### **2.8.1.Punto de equilibrio**

**HORNGREN, Charles, (2007)** señala: “El punto de equilibrio es la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de los costos; es decir, la utilidad operativa es cero. Los gerentes se interesan por el punto de equilibrio porque desean evitar las pérdidas operativas. El P.E. Indica cuanta producción deben vender para evitar una perdida”. Pág. 65

El punto de equilibrio es el nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos y por ende no existe utilidad, también se define como el nivel en el cual desaparecen las pérdidas y comienzan las utilidades o viceversa

### **2.8.2. Valor actual neto (VAN)**

**MEZA, Jhonny. (2008)** señala: “El valor presente neto es una cifra monetaria que resulta de comparar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos. No basta con que las empresas generen utilidades, ya que eso no garantiza su permanencia en el mercado”. Pág. 490

El Valor Actual Neto, representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es necesario ejecutar la inversión en el horizonte de la misma.

### **2.8.3. Tasa interna de retorno (TIR)**

**KEAT, Paul; YOUNG, Philip. (2011)** señala: "La tasa interna de retorno es el segundo de los dos métodos que se analiza para descontar flujos de efectivo. La solución de la TIR es un caso especial de la técnica VPN, la tasa interna de retorno de un proyecto es una tasa de descuento que ocasiona que el VPN sea cero, lo que ocurre cuando el proyecto solo esta ganando su costo de capital". Pág. 573

La tasa interna de retorno, es una herramienta de toma de decisiones, es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a cero.

### **2.8.4. Relación beneficio/ costo (B/C)**

**Varios Autores, (2008)** señalan: "En el análisis de coste beneficio la aproximación es diferente, no se comparan ingresos con costes, sino beneficios con costes sociales. El resultado de restar los costes sociales de los beneficios sociales es el beneficio social neto del proyecto, que determina si un proyecto aportan beneficios a la sociedad". Pág. 20

El costo beneficio es una razón de lo que cuesta a cambio de, es decir por cada dólar invertido, cuanto recibo a cambio, por la actividad realizada.

## **2.9.Razones financieras**

### **2.9.1.Razones de liquidez**

**GRECO, Orlando. (2009)** señala: “La liquidez es la propiedad que tienen los bienes como consecuencias de las posibilidades existentes de realización. Capacidad financiera de un ente para afrontar sus compromisos con recursos propios”. Pág. 348

La liquidez de una empresa se mide por la capacidad para satisfacer obligaciones a corto plazo conforme se venzan. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa. La factibilidad con la que se paga sus facturas, de tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido.

### **2.9.2.Indicadores de endeudamiento**

**MALAGÓN, Gustavo; GALÁN, Ricardo; PONTÓN, Gabriel. (2006)** señalan: “Los indicadores de endeudamiento miden la capacidad de participación de terceros con las instituciones, los indicadores de endeudamiento se analizan en conjunto para apreciar la verdadera situación de endeudamiento y capacidad de pago que tiene la institución”. Pág. 504

El endeudamiento es la capacidad de prevenir y tener la disposición necesaria para llevar a cabo futuras rentas, dependiendo de la solidez económica y de la estabilidad laboral.

### **2.9.3.Indicadores de rentabilidad**

**DÍEZ, Ignacio. (2009)** señala: “Tanto gestores como las personas interesadas en determinar si una empresa constituye una buena opción de inversión debe comprender que significa la rentabilidad. Existen gran cantidad de indicadores de rentabilidad y cada uno proporciona información distinta”. Pág. 13



La rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

## **2.10. Estructura organizativa**

### **2.10.1. Misión**

**JOHNSON, Gerry; SCHOLLES, Kevin; WHITTINGTON, Richard. (2006)** señala: “Una misión es una expresión general del fin global de la organización que, en principio, debería estar acorde con los valores y expectativas de las principales partes interesadas, y se ocupa del alcance y los límites de la organización. A veces se plantea con la pregunta, aparentemente sencilla pero desafiante a la vez: ¿En qué negocio estamos?”. Pág. 14

La misión, permite conocer que es lo que la empresa es, y su razón de ser. Hoy en día todas las organizaciones independientemente de tu tipo, debe tener una misión clara y concisa, y sobre todo debe ser socializada en los diferentes departamentos que ésta posea.

### **2.10.2. Visión**

**RODRIGUEZ, José. (2008)** señala: “La visión refleja la trayectoria de la empresa en funcionamiento, establece los criterios que la empresa debe seguir y hace referencia a lo que espera alcanzar en el futuro de acuerdo con su trayectoria. La definición de la visión es responsabilidad de la dirección y debe guiar las actuaciones de la empresa para alcanzar con su misión”. Pág. 228

Cada entidad, debe tener una visión, la cual se define como un mapa de apoyo en el camino de la organización, el cual permite observar hacia donde se quiere dirigir una institución, y lo que ésta quiere ser en un lapso determinado de tiempo.

### **2.10.3. Políticas**

**BERNAL, Cesar; SIERRA, Darío. (2008)** señala: “Las políticas son clave en el proceso de la planeación estratégica, ya que orientan o encausan el pensamiento en la toma de decisiones y toda planeación es un proceso de toma de decisiones presentes para el futuro de las organizaciones”.

Las políticas ayudan a decidir asuntos antes de que se conviertan en problemas, evitando la repetición del análisis de situaciones iguales cada vez que se presentan; unifican criterios y facilitan la delegación de autoridad en el interior de las organizaciones.

### **2.10.4. Principios**

**Grupo cultural (2006)** señala: “Los Principios son normas de carácter general que disciplinan cierta clase de actividades a modo de fundamentos o criterios inspiradores del desarrollo y funcionamiento de las mismas”.

Los principios permiten alinearse bajo ciertos parámetros con los que trabaja una entidad, y contribuyen a mejorar la efectividad de las operaciones institucionales.

### **2.10.5. Estrategias**

**HERNÁNDEZ, Sergio. (2008)** señala: “Por estrategia se entiende la conceptualización del plan global rector que determina los grandes objetivos y la dirección hacia el segmento de mercado que se pretende, así como la táctica para lograrlo a un plazo determinado, básicamente de largo plazo. Los plazos de un plan rector para la mediana empresa son de tres a cinco años”.

El desarrollo de las estrategias implica conocer primero los conceptos que las conforman: objetivos, metas, acciones, políticas y normas o reglas.

## 2.11. Agricultura

### 2.11.1 Historia

**profesoenlinea.cl (2010) señala:** “La agricultura es el arte del cultivo y explotación de la tierra con el objeto de obtener productos con fines humanos o con destino a los animales domésticos.

Existen variadas disciplinas y toda una infraestructura agrícola, científica e industrial alrededor de estas actividades. Se incluyen en estas prácticas el estudio, acondicionamiento de las tierras, cultivo, desarrollo, recolección, transformación, distribución.

Se trata de una actividad muy antigua, con origen en la prehistoria, y es actualmente un sector económico indispensable y fundamental en la alimentación mundial.

Se estima que la agricultura se ha desarrollado desde hace unos 8.000 a 10.000 años. Desde entonces todos los pueblos de la Tierra han reconocido el valor que las plantas cultivadas tienen para la alimentación humana y de los animales domésticos.

Algunos vegetales se han hecho tradicionales en muchos países, e incluso en determinados de ellos se han convertido en monocultivos, y en la fuente más importante de ingresos.

Entre las variadas producciones agrícolas, se distinguen algunos productos muy importantes para el ser humano, tales como los cereales, trigo, maíz, centeno, arroz, caña de azúcar, remolacha azucarera, aceite, verduras y frutas.

En cuanto a la alimentación animal, son importantísimos los piensos a base de granos de la soja, maíz forrajero y sorgo.

No todas las producciones agrícolas tienen valor alimentario, también existen numerosos cultivos dedicados a producir materias para la industria, tales como el caucho, semillas

oleaginosas para fabricar pinturas o compuestos químicos sintéticos, plantas para la obtención de fibras.

Se reconoce el valor de la agricultura al comprobar que casi la mitad de la población mundial se dedica a esta actividad, aunque es cierto que su distribución es muy variable. Así, mientras que en África y Asia superan el 60 por ciento de la población, en los Estados Unidos y Canadá apenas alcanza el 5 por ciento. Por su parte, en América del Sur la población dedicada a estas tareas es casi la cuarta parte; en Europa Occidental supone alrededor del 7 por ciento; y en los países de la Federación Rusa y los englobados en la antigua Unión Soviética alcanza el 15 por ciento”.

De lo mencionado, la agricultura nace con las necesidades humanas de alimentación, las cuales con el paso del tiempo se han ido perfeccionando, y a la par el hombre ha ido descubriendo nuevos alimentos, que le permitieran la sobrevivencia en la tierra.

### **2.11.2 Agricultura orgánica**

**fao.com (2012)** señala: “La agricultura orgánica es uno de los varios enfoques de la agricultura sostenible y muchas de las técnicas utilizadas (por ejemplo, los cultivos intercalados, la rotación de cultivos, la doble excavación, el acolchado, la integración entre cultivos y ganado) se practican en el marco de diversos sistemas agrícolas. Lo que distingue a la agricultura orgánica, reglamentada en virtud de diferentes leyes y programas de certificación, es que: están prohibidos casi todos los insumos sintéticos y es obligatoria la rotación de cultivos para fortalecer el suelo. Las reglas básicas de la producción orgánica son que están permitidos los insumos naturales<sup>5</sup> y prohibidos los insumos sintéticos. Pero hay excepciones en ambos casos. Están prohibidos ciertos insumos naturales que los diversos programas de certificación han determinado que son nocivos para la salud humana o el medio ambiente por ejemplo, el arsénico. Asimismo, está permitidos ciertos insumos sintéticos que se consideran esenciales y

compatibles con los principios de la agricultura orgánica por ejemplo, las feromonas de los insectos. Todos los programas de certificación elaboran listas de insumos sintéticos autorizados y de insumos naturales prohibidos, y en el Codex se está negociando una lista de ese tipo. Muchos programas de certificación exigen otras medidas de protección del medio ambiente, además de esos dos requisitos. Aunque muchos agricultores del mundo en desarrollo no utilizan insumos sintéticos, este hecho por sí solo no es suficiente para clasificar como orgánicas sus operaciones”.

Por lo que la agricultura orgánica, es aquel control que se realiza en los procesos agrícolas, con un enfoque de preservación ambiental, con la cual se da cuidado y mantenimiento de los suelos y ecosistemas de la naturaleza.

## **2.12. Cebolla**

**eurosidentes.com (2010)** señala: “La cebolla pertenece a la familia de las Liliáceas, la cebolla es la parte subterránea en forma de bulbo amarillo rojo violáceo de una pequeña planta, la cual tiene sus verdes ramas verdes y redondas, que están huecas por dentro. La cebolla blanca se recolecta a finales de primavera y las de color se recogen a finales de verano. Se cultiva en todos los países europeos del mediterráneo, así como en los países árabes. Aunque el principal productor es México. Es una planta de climas templados y no húmedos, necesita terrenos no calcáreos, sueltos, sanos, profundos y ricos en materia orgánica”.

De manera que, la cebolla es una planta muy utilizada para la preparación de comidas, típicas y ordinarias de varios sitios. Su inigualable sabor que la caracteriza la ha colocado en una de las plantas que mayor consumo tiene.

### 2.12.1. Tipos de cebolla

**enfemenino.com (2011)** señala: “Cebolla morada: procedente de Italia, se reconoce fácilmente porque tiene la piel fina y suele ser de color rojo, violeta o morado. Es uno de los tipos de cebolla más valorados por los especialistas en gastronomía puesto que su textura suave y su dulzura la convierten en el ingrediente ideal de las ensaladas”.

**Gráfico N° 3: Cebolla morada**



Fuente: enfemenino.com  
Elaborado por: Tapia, Ana

Cebolla dorada o grano de oro, se caracteriza fundamentalmente por ser grande, muy redonda y de un color entre dorado y cobrizo. Su sabor es fuerte e intenso, por lo que es perfecta para cocinar, aunque también está muy buena cruda, sobre todo para los verdaderos amantes de la cebolla.

**Gráfico N° 4: cebolla dorada**



Fuente: enfemenino.com  
Elaborado por: Tapia, Ana

Cebolleta, no es sino una cebolla recolectada cuando aún está inmadura. Es la cebolla ideal para las personas que están a dieta puesto que, a pesar de tener un sabor muy fuerte, cerca del 90% de su contenido es agua, por lo que contiene muy pocas calorías.

### Gráfico N° 5: Cebolleta



Fuente: enfemenino.com  
Elaborado por: Tapia, Ana

De tal manera que la cebolla, tienen una amplia variedad de tipos, los cuales se asemejan, pero poseen características diferentes como sus usos alimenticios, curativos.

#### 2.12.2. Cebolla de bulbo

**Wikipedia.com (2012)** señala: “*Allium cepa*, comúnmente conocida como cebolla, es una planta herbácea bienal perteneciente a la familia de las amarilidáceas. Es la especie más ampliamente cultivada del género *Allium*, el cual contiene varias especies más que se denominan cebollas y que se cultivan como alimento”.

De manera que la cebolla de bulbo, o paiteña como es conocida en el medio ecuatoriano, es empleado para la sazón de comidas, o para realiza curaciones, internas y externas, ente otros usos que las personas asignan.

#### 2.12.3. Composición de la cebolla

**Wikipedia.com (2012)** señala: “El bulbo de la cebolla está compuesto por células que tienen un tamaño relativamente grande y poseen formas alargadas u ovaladas. Dichas células se encuentran unidas entre sí por una sustancia llamada péctico que es producida por la pared celular, cuya función es darle estructura firme y protección”.

De modo que la cebolla tienen varias características de composición que la hacen diferente del resto, su composición tanto física, de proteínas, y elementos como agua, hierro, fósforo, azufre.

#### **2.12.4. Importancia de la cebolla**

**organiclife.ec (2013) señala:** “La Cebolla tiene múltiples virtudes curativas; tiene un alto valor como medicamento y como alimento, a la cebolla se lo utiliza contra el edema porque elimina los líquidos que se acumulan en los tejidos y de este modo facilita la actividad excretora de los riñones. Se sabe por experiencia que en casos graves se logró eliminar hasta 3 litros de orina, simplemente por la ingestión del zumo de 10 cebollas crudas cada día, la cebolla en las enfermedades del hígado da resultados sorprendentes, especialmente cuando hay gases y obstrucción”.

De manera que el consumo de cebolla en las diferentes comidas que el ser humano debe realizar obligatoriamente, es indispensable la alimentación y dietas a base de la cebolla por sus diferentes características.

#### **2.12.5. Usos culinarios**

**blogspot.com/cebolla (2010) señala:** “Es una verdura sumamente utilizada en la actualidad. Puede ser utilizada en todo tipo de plato excepto los dulces. La cebolla es una perfecta base para acompañar carnes rojas, aves, sopas, ensaladas, guisos, etc. La cebolla deshidratada es ampliamente utilizada en embutidos, pastas rellenas, salsas, condimentos, sales especiadas, hamburguesas, panes especiados”.

Por lo que la cebolla, es de gran uso en las cocinas para la preparación de platos deliciosos. Brindando un sabor diferente en la combinación de sabores.

#### **2.12.6. Usos medicinales**



**blogspot.com/cebolla (2010)** señala: “Es diurética, bactericida, digestiva, anticancerígena, afrodisíaca. Ayuda a la circulación, colesterol, hipertensión, bronquitis, gripe, putrefacciones intestinales, alergias, picaduras, caspa. Contiene vitamina C y E”.

De lo anterior, su uso medicinal representa la gran importancia del consumo de este vegetal, como medicina para la curación de lo anteriormente mencionado. Sus usos medicinales son varios y la medicina constantemente continúa el descubrimiento de nuevos usos.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1.Planteamiento del problema de investigación.**

El estudio de mercado se conforma de varias acciones sistemáticas que permiten obtener información necesaria y relevante con lo que se puede tomar decisiones gerenciales y económicas sobre el entorno empresarial; en el presente estudio se indagó y analizó el comportamiento de los propietarios y administrativos de las tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra en donde se enfocará el proyecto.

Con la realización del presente estudio se ha podido identificar la cobertura del sector, la cantidad de demandantes que se pueden convertir en clientes de la pequeña empresa a implementarse, en un espacio definido y en un período determinado, además se ha podido identificar la capacidad de oferta de otras empresas que brindan el producto objeto de estudio, sus características, especificaciones y precios.

En el cantón Bolívar no existen pequeñas empresas dedicadas al procesamiento e industrialización de cebolla de bulbo, por lo que los productores que se dedican al cultivo de esta hortaliza, tienen que comercializar en mercados a intermediarios quienes compran a precios muy bajos, lo que no ha permitido el desarrollo económico ni individual, y peor aún dinamizar la economía del sector. Como bien se sabe la comercialización es el cuello de botella para los agricultores, otra causa fundamental es que hasta la actualidad en este sector de la provincia del Carchi existe ausencia de inversión privada. Se debe considerar que el nivel de aceptación y de permanencia depende de la ubicación, distribución y de la innovación del producto. Sin descartar las decisiones fundamentales que se debe tomar en lo que respecta al

precio que es muy importante y en muchos casos determinante. Este proyecto está enfocado a la generación de fuentes de empleo en el sector de Bolívar y formando una cadena de negocio entre agricultores, procesadores y comercializadores.

La consecuencia que podría traer el no implementar la empresa procesadora de cebolla de bulbo, que en esencia es cebolla en polvo en la parroquia de Bolívar, cantón Bolívar, provincia del Carchi. En primera instancia para la ideóloga del proyecto que su visión empresarial puede verse frustrada, en segunda instancia el descontento por parte de los agricultores del sector que pueden convertirse en proveedores, quienes se verán obligados a recurrir a varios sitios con el fin de vender su producto, y en tercera instancia la población en general de Bolívar quienes tienen expectativas de que este sector pueda desarrollarse económicamente.

Es por eso que se ha visto la necesidad de efectuar un estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa procesadora y comercializadora de cebolla de bulbo en polvo en el cantón Bolívar, el mismo que contará con una infraestructura adecuada, permisos sanitarios y normas de higiene exigidas por los organismos de control pertinentes, logrando satisfacer a la ciudadanía con la entrega de un producto innovador y de calidad a precios justos, la puesta en marcha de este proyecto como se dijo anteriormente generará, beneficios entre los grupos intervinientes.

### **3.2.Objetivos del estudio de mercado**

#### **3.2.1. Objetivo general**

Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta y la demanda de la cebolla de bulbo en polvo en la ciudad de Ibarra.

### **3.3.Objetivos específicos**

**3.3.1.**Determinar la oferta actual de cebolla de bulbo en polvo en las tiendas y abastos existentes en la ciudad de Ibarra.

**3.3.2.**Identificar los niveles de demanda en función de su preferencia, para determinar la factibilidad del proyecto.

**3.3.3.**Conocer si existe competencia directa para el proyecto por ejecutar.

**3.3.4.**Determinar el precio del producto a ofertar.

**3.3.5.**Plantear la promoción y publicidad del producto.

### **3.4.Identificación del producto**

La pequeña empresa que se pretende ejecutar estará orientada al procesamiento de la cebolla de bulbo, que se cultiva en el cantón de Bolívar, obteniendo un producto terminado como la cebolla en polvo.

La cebolla se conoce también como cebolla cabezona, cebolla de huevo o cebolla de bulbo. El bulbo de la cebolla está compuesto por células que tienen un tamaño relativamente grande y poseen formas alargadas u ovaladas. Dichas células se encuentran unidas entre sí por una sustancia llamada péctico (que es producida por la pared celular), cuya función es darle estructura firme y protección al "fruto" de la *Allium cepa*.

Otra característica muy importante del bulbo es que su estructura consta en su mayoría de hojas; es decir, los nomófilos de la planta, que surgen de un tallo abreviado o disco apenas perceptible, y cuyos nudos y entrenudos están muy juntos. Estas hojas se distinguen en bases foliares o vainas de reserva y en vainas de protección (hojas apergaminadas que recubren todo el bulbo).

Al trocearlo y romperse sus células unos aminoácidos con grupos sulfuro contactan con unos enzimas específicos y se produce sulfóxido de tiopropanal, que es una sustancia irritante que

tiene como objetivo la defensa frente a depredadores. Ese es el motivo por el cual es conveniente cortarlas bajo un chorro de agua

### **3.4.1. Valor nutricional**

La cebolla es un alimento que debe ser incluido definitivamente en la alimentación de todo ser humano. Posee una potente acción contra el reumatismo, de manera similar al ajo (ambas se encuentran en la misma familia taxonómica). Esta disuelve el ácido úrico (responsable de la enfermedad de la gota, que afecta a los riñones y las articulaciones), lucha contra las infecciones gracias a sus sales de sosa y su potasa, que alcalinizan la sangre.

La cebolla sobre todo la roja ayuda a prevenir la osteoporosis, gracias a su alto contenido del flavonoidequercetina, antioxidante de la familia del polifenol, cuya actividad es superior a la de las isoflavinas.

Sus otras virtudes principales son:

- ❖ La misma abundancia de quercitina protege al sistema cardiovascular
- ❖ Limitación de las infiltraciones de líquido seroso en los órganos, lo que corre peligro de provocar edemas
- ❖ Eficacia demostrada sobre el sistema urinario y sobre la próstata, el mejor tránsito, la limitación de las infecciones
- ❖ Además contiene:
- ❖ Fósforo, "facilitando" el trabajo intelectual
- ❖ Silicio, el cual mejora la elasticidad para las arterias y compuestos que favorecen la fijación del calcio en los huesos
- ❖ Sin contar las vitaminas A, B, C, más los beneficios en azufre, hierro, yodo, el potasio, y dosis moderadas de sodio.

### 3.4.2. Características del producto

La deshidratación es una manera de reducir el líquido que tiene la cebolla, luego con un proceso de molienda se pueda obtener polvo de cebolla, el cual será empacado en fundas de polietileno, para su posterior comercialización, el mismo que puede ser empleado como condimento. La deshidratación es un método de conservación físico, ya que con esto la cebolla se puede conservar por más tiempo. La deshidratación cebolla se practica como método de conservación para obtener productos que se utilizan como ingrediente o condimento para uso doméstico y como componente de muchos alimentos procesados (salsas, sopas, mayonesa y aderezos). Con este método de conservación se reduce el riesgo de la presencia de microorganismos que atentan con la salud del consumidor, ya que los microorganismos necesitan de una actividad de agua específica para proliferarse. El consumo de alimentos deshidratados se ha incrementado notoriamente en los últimos años debido a la practicidad y disponibilidad continua que el empleo de los mismos proporciona.

### 3.4.3. Característica de la cebolla de bulbo en polvo

**Tabla N° 4: Características de la cebolla**

|                 |                    |
|-----------------|--------------------|
| Humedad         | 6% Máximo          |
| Metales pesados | Negativo           |
| Aditivos        | Ninguno            |
| Color           | Blanco amarillento |
| Aroma y sabor   | Característico     |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

### 3.4.4. Competencia

Si se habla de productos sustitutos se debería citar a los condimentos en general que contengan entre sus componentes cebolla de bulbo, como es el caso de condimento completo de la industria ILE, que tiene su mercado a nivel nacional.

### **3.5. Normativa sanitaria**

Se cumplirá con todos los requisitos sanitarios establecidos por el Ministerio de Salud Pública para este tipo de empresas. Con el aseguramiento de la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos que se producen para el consumo humano en las diferentes etapas de la cadena productiva: así adquisición, transporte, recepción, almacenamiento, preparación y comercialización a los puntos de venta contemplados por la pequeña empresa. Para lo cual se establecerá los requisitos sanitarios operativos y las buenas prácticas de manipulación que deben cumplir los responsables del procesamiento del producto objeto de estudio.

De la misma manera con visión empresarial se establecerá las condiciones higiénicas sanitarias y de infraestructura mínimas que se debe cumplir para poner en marcha este proyecto.

### **3.6. Consumidor del producto**

Los principales clientes que se atenderá son las tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra que según la información de la Coordinación del Ministerio de Salud Pública de Imbabura son 1.705 establecimientos los mismo que se constituye en la población de este proyecto.

### **3.7. Estructura del mercado**

La estructura del mercado comprende el análisis específico del sector al cual está dirigido el producto en el mismo que se desarrollarán todos los esfuerzos de mercadeo, para posicionar el producto y la pequeña empresa que operará en el cantón Bolívar, provincia del Carchi y su actividad de comercialización la realizará en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. Es de trascendental importancia identificar o conocer las tendencias del mercado.

### 3.8. Investigación de mercado

El proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información a través de la aplicación de instrumentos como son las encuestas, proveniente de agricultores posibles proveedores, de propietarios de tiendas y abastos, se denomina investigación de mercado. La realización de la investigación de mercado ratifica la existencia de la necesidad de la implementación de una empresa dedicada a la transformación de la cebolla de bulbo en cebolla en polvo, producto de calidad, acorde a las preferencias del cliente y además estableciendo un precio justo acorde a la realidad económica del sector.

#### 3.8.1. Datos Primarios

La información obtenida a través de la encuesta se denomina datos de primera fuente o primera mano, en este proyecto se encuestó a agricultores, y a propietarios y/o administradores de tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra.

### 3.9. Segmentación del mercado

**Tabla N° 5: Segmentación del mercado**

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Segmentación          | Tiendas, abastos   |
| Sector                | Ibarra             |
| Fuente de información | Dirección de Salud |
| Técnica               | Encuesta           |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

La planta procesadora de la cebolla de bulbo estará ubicada en el cantón Bolívar provincia del Carchi, por la cercanía de la producción de cebolla que se convierte en la materia prima para la planta procesadora y el mercado en donde se expendirá el producto terminado que es cebolla en polvo será en la ciudad de Ibarra.

#### 3.9.1. Marco muestral o universo



El universo es la población de la cual se obtiene una muestra. Para el desarrollo de la presente investigación se ha tomado en cuenta la unidad de análisis representada por las tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra que son un número de 1.705 que constituye la población del proyecto. Considerando que la ciudad de Ibarra se ha vuelto en los últimos años muy competitiva en especial en el área de venta de alimentos, existiendo un gran mercado por explotar.

### 3.9.2. Tamaño de la muestra

La muestra es el subconjunto seleccionado de la población a ser estudiada. Para el presente estudio se aplicó un muestreo aleatorio simple. La muestra se calculó con los siguientes datos:

**n=** Tamaño de la Muestra.

**N=** Tamaño de la población= 1.705

**$\delta$  =** Varianza = 0.25

**Z=** Nivel de confianza del 95% al que corresponde= 1.96

**$\mathcal{E}$  =** Error= 0,05

La fórmula matemática para identificar el tamaño de la muestra es:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot \delta}{e^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2} \quad n = \frac{(1.705)(1,96)^2 (0,5)^2}{(0,05)^2 (1.705 - 1) + (1,96)^2 (0,5)^2}$$

$$n = 314$$

La muestra para el estudio de este proyecto es de 314 encuestas.

### 3.10. Tabulación y procesamiento de la información.

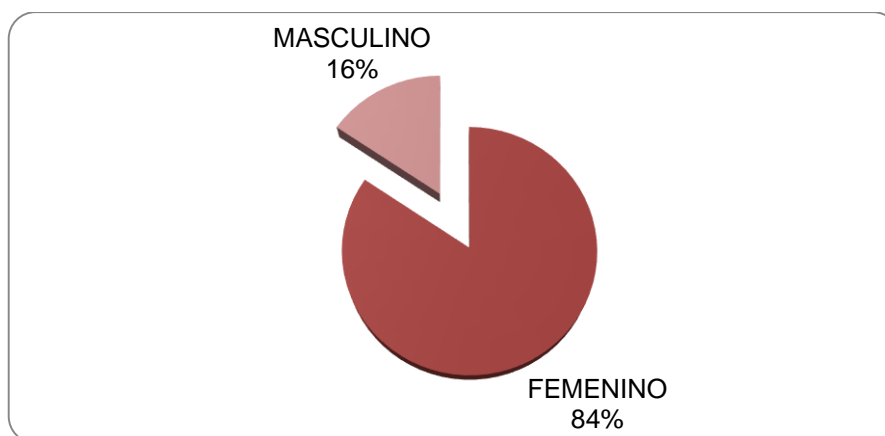
#### 3.10.1. Encuesta aplicada a los propietarios y/o administradores de tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra.

**Tabla N° 6: Género del grupo encuestado**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| FEMENINO     | 265        | 84         |
| MASCULINO    | 49         | 16         |
| <b>TOTAL</b> | <b>314</b> | <b>100</b> |

Elaborado por: Tapia Ana.  
Fuente: directa

**Gráfico N° 6: Género encuestados**



Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

#### **Análisis:**

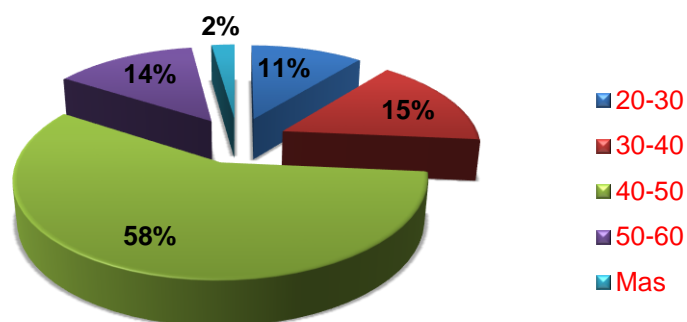
La mayor parte de propietarias que atienden tiendas y abastos son de género femenino; es un punto a favor para la implantación del ya mencionado proyecto pues cabe señalar que el género femenino es el encargado de orientar a los compradores e inducir en la adquisición de estos productos innovadores.

**Tabla N° 7: Edad del grupo encuestado**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| 20-30        | 34         | 11         |
| 30-40        | 49         | 16         |
| 40-50        | 181        | 58         |
| 50-60        | 43         | 14         |
| Mas          | 7          | 2          |
| <b>TOTAL</b> | <b>314</b> | <b>100</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 7: Edad de los encuestados**



Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

### **Análisis:**

Las edades de la mayor parte de encuestados comprende al grupo de entre 40 y 50 años, más aún cuando la necesidad de las personas se ve reflejada en relación con los innovadores y nuevos productos que llegan a minimizar el tiempo y economizar el dinero.

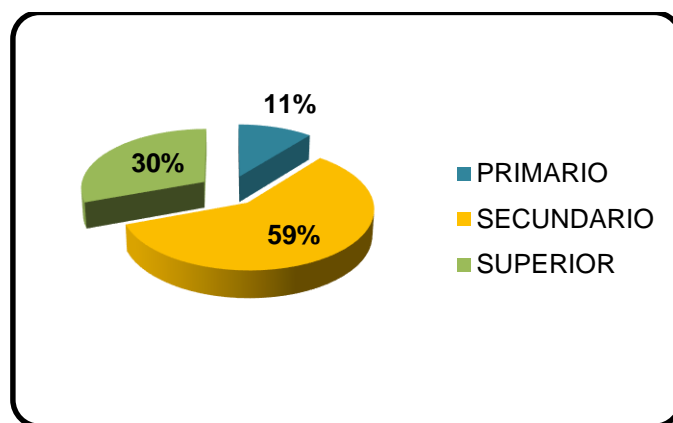
**Tabla N° 8: Instrucción del grupo encuestado**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| PRIMARIO     | 34         | 11         |
| SECUNDARIO   | 184        | 59         |
| SUPERIOR     | 96         | 31         |
| <b>TOTAL</b> | <b>314</b> | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 8: Instrucción del grupo encuestado**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

### **Análisis:**

Los intervinientes propietarios y o administradores de tiendas y abastos en este estudio de mercado manifiestan haber recibido la instrucción secundaria en su gran parte.

## Cuestionario

### 1. Compra su establecimiento cebolla de bulbo en polvo?

**Tabla N° 9: Compra de cebolla de bulbo en polvo**

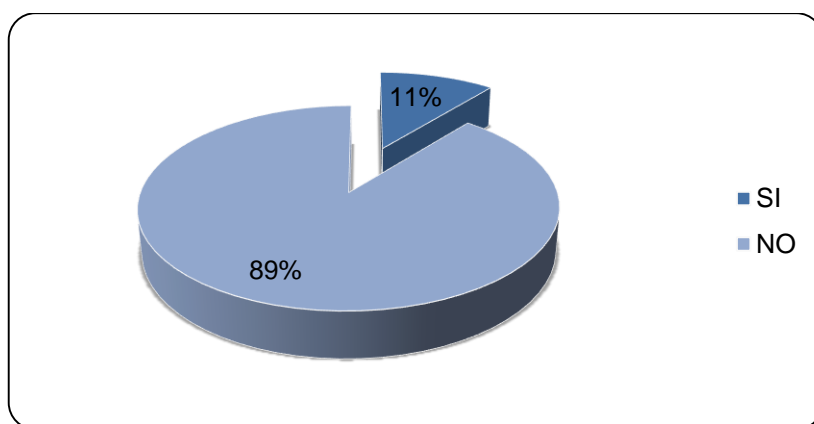
| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| SI           | 34         | 11         |
| NO           | 280        | 89         |
| <b>TOTAL</b> | <b>314</b> | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

Preguntas a todas las personas que respondieron que si adquieren productos similares

**Gráfico N° 9: Compra de cebolla de bulbo en polvo**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

### **Análisis:**

La mayor parte de la población en estudio, ha señalado que no compra cebolla de bulbo en polvo lo que permite determinar que existe un gran mercado por ser atendido, de este modo se evidencia la demanda existe.

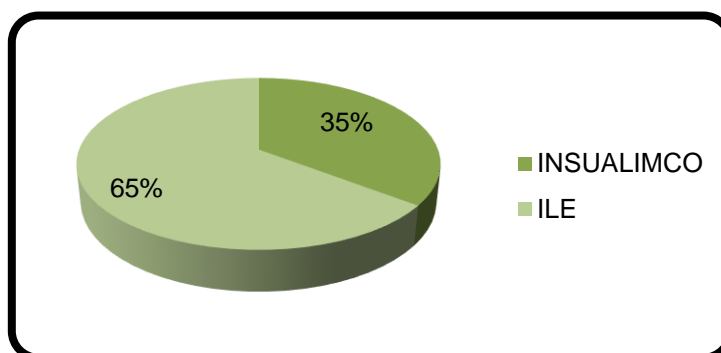
## 2. Cuál es la empresa a la que compra el producto?

**Tabla N° 10: Empresa proveedora del producto**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| INSUALIMCO   | 12         | 35         |
| ILE          | 22         | 65         |
| <b>TOTAL</b> | <b>34</b>  | <b>100</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 10: Empresa proveedora del producto**



Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

### **Análisis:**

Existen dos empresas que están atendiendo a un número reducido del total de establecimientos existentes con la distribución de cebolla en polvo, lo que da a conocer que los competidores son pocos y por ende el mercado del producto a ofertarse es muy conveniente.

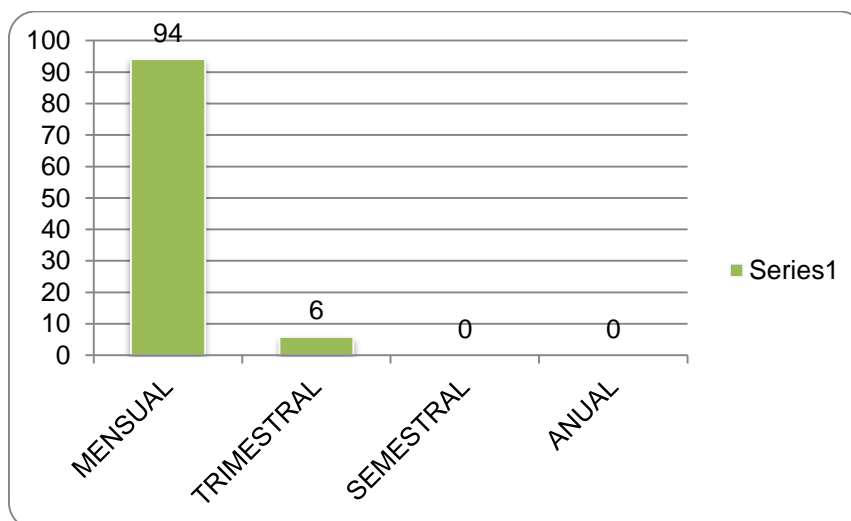
### 3. Con que frecuencia compra cebolla de bulbo en polvo?

**Tabla N° 11: Frecuencia de compra de cebolla de bulbo en polvo**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| MENSUAL      | 32         | 94         |
| TRIMESTRAL   | 2          | 6          |
| SEMESTRAL    | 0          | 0          |
| ANUAL        | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>34</b>  | <b>100</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 11: Frecuencia de compra de cebolla de bulbo en polvo**



Elaborado por: Tapia Verónica  
Fuente: directa

#### **Análisis:**

La mayor parte de tiendas y abastos comercializadores actualmente de cebolla en polvo manifiestan que sus pedidos los hacen mensualmente.

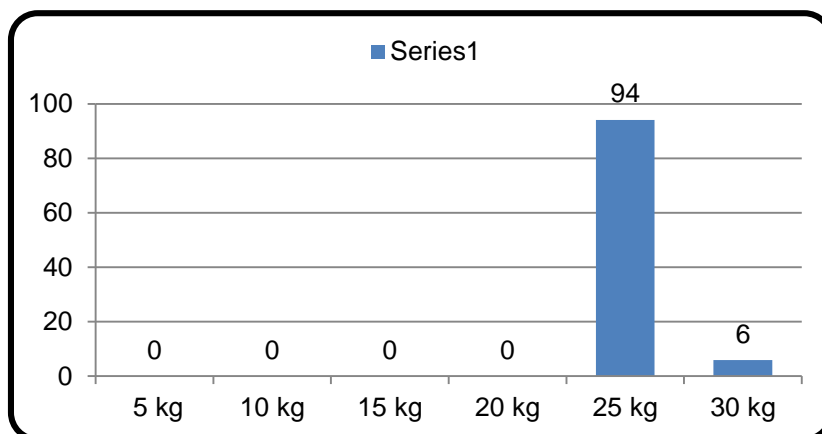
#### 4. Cuál es la cantidad que compra y el precio pagado?

**Tabla N° 12: Cantidad de cebolla de bulbo comprada**

| CANTIDAD     |            |            |
|--------------|------------|------------|
| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| 5 kg         | 0          | 0          |
| 10 kg        | 0          | 0          |
| 15 kg        | 0          | 0          |
| 20 kg        | 0          | 0          |
| 25 kg        | 32         | 94         |
| 30 kg        | 2          | 6          |
| <b>TOTAL</b> | <b>34</b>  | <b>100</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 12: Cantidad de cebolla de bulbo comprada**



Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

#### **Análisis:**

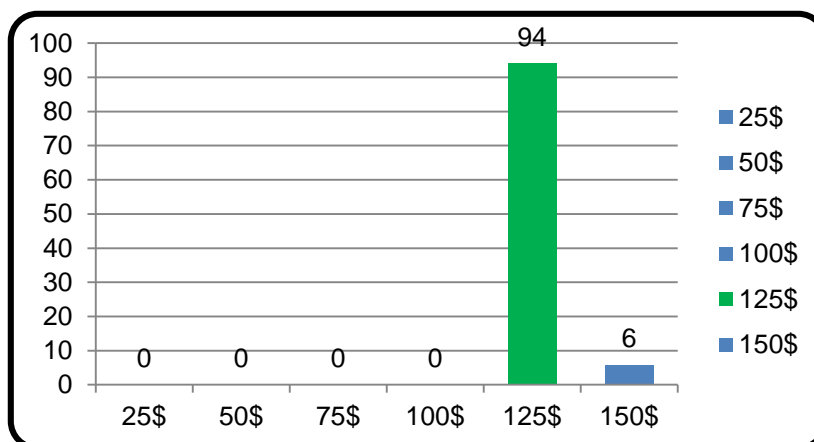
Los encuestados han indicado que la cantidad adquirida por las tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra es el empaque de 25 kilos, de cebolla de bulbo.



**Tabla N° 13: Precio de cebolla de bulbo comprada**

| PRECIO       |            |            |
|--------------|------------|------------|
| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| 25\$         | 0          | 0          |
| 50\$         | 0          | 0          |
| 75\$         | 0          | 0          |
| 100\$        | 0          | 0          |
| 125\$        | 32         | 94         |
| 150\$        | 2          | 6          |
| <b>TOTAL</b> | <b>34</b>  | <b>100</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 13: Precio de cebolla de bulbo comprada**

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Análisis:**

Gran parte de los encuestados establecen que el precio al que adquieren el producto de 25 kilos es de 125 dólares al que le incrementan entre un 15 y 20 % que representa la utilidad.

**5. Estaría usted de acuerdo que se implemente una microempresa procesadora de cebolla de bulbo en polvo en el cantón Bolívar, provincia del Carchi?**

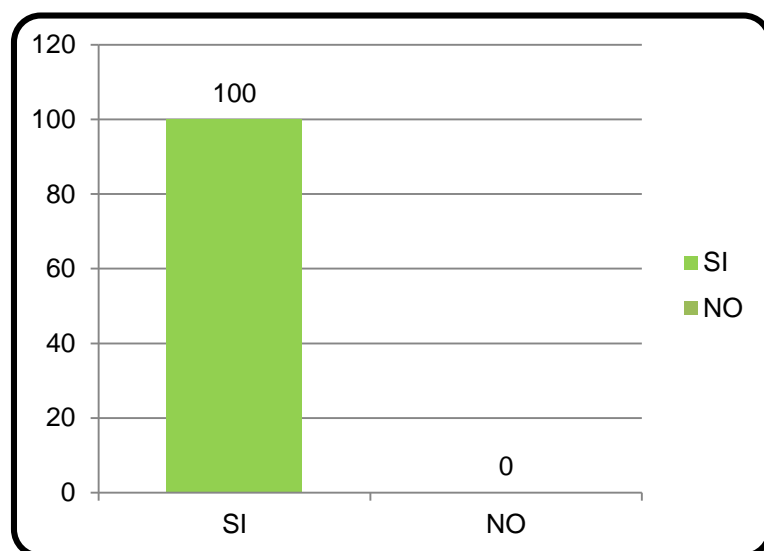
**Tabla N° 14: Aceptación de la planta procesadora**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| SI           | 314        | 100        |
| NO           | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>314</b> | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 14: Aceptación de la planta procesadora**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Análisis:**

En su totalidad de personas encuestadas, manifiestan la aceptación a la implementación de una empresa procesadora de polvo de cebolla de bulbo.

## 6. Compraría usted cebolla de bulbo en polvo?

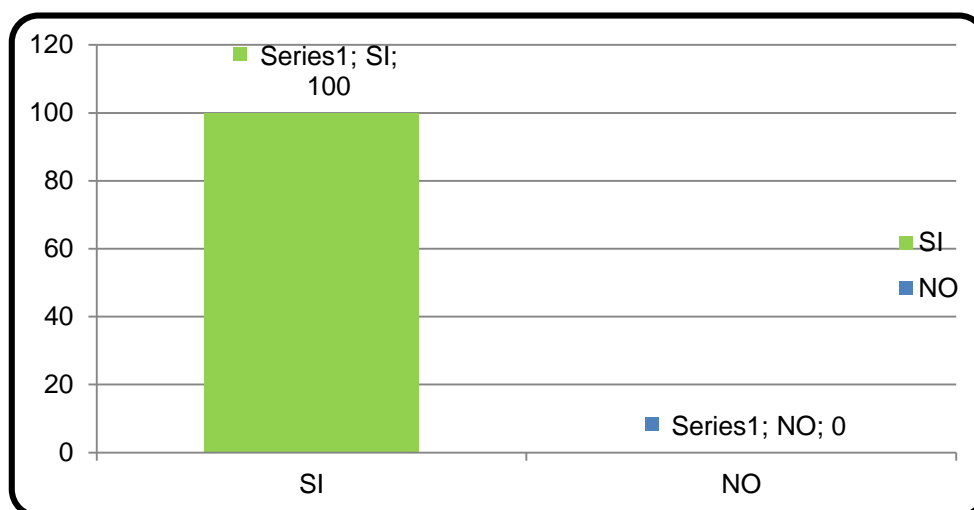
**Tabla N° 15: Aceptación del producto**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| SI           | 314        | 100        |
| NO           | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>314</b> | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 15: Aceptación del producto**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

### Análisis:

La totalidad de las personas intervinientes en este estudio de mercado, mencionan estar de acuerdo en comprar este producto, esto debido a las características culinarias y medicinales.

## 7. Con qué frecuencia compraría cebolla de bulbo en polvo?

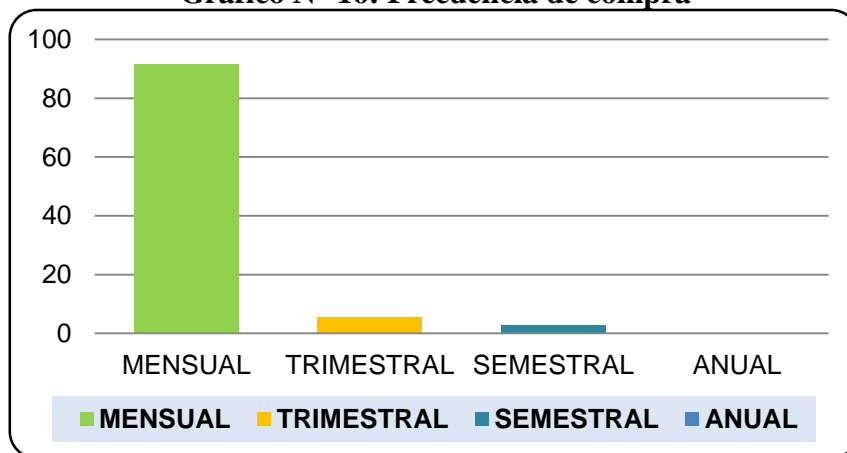
**Tabla N° 16: Frecuencia de compra**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| MENSUAL      | 288        | 92         |
| TRIMESTRAL   | 17         | 5          |
| SEMESTRAL    | 9          | 3          |
| ANUAL        | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>314</b> | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 16: Frecuencia de compra**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

### Análisis:

Las tiendas y abastos encuestados manifiestan que realizarían su compra en forma mensual. Lo cual permite determinar una posible pre producción para lograr satisfacer la demanda.

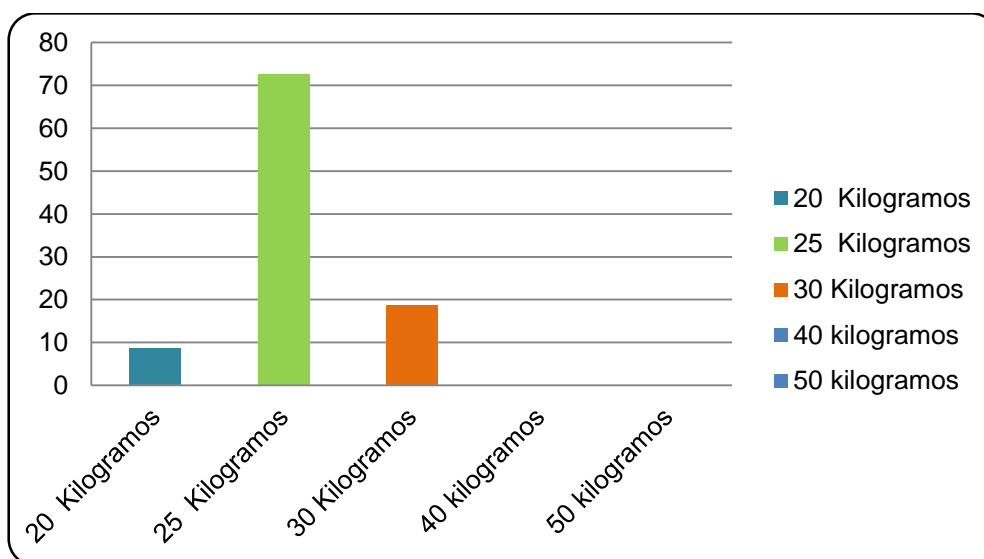
### 8. Cuál es la cantidad de cebolla de bulbo en polvo que compraría?

**Tabla N° 17: Cantidad de compra**

| ASPECTO       | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---------------|------------|------------|
| 20 Kilogramos | 27         | 9          |
| 25 Kilogramos | 228        | 73         |
| 30 Kilogramos | 59         | 19         |
| 40 kilogramos | 0          | 0          |
| 50 kilogramos | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b>  | <b>314</b> | <b>100</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 17: Cantidad de compra**



Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

### Análisis:

La presentación de 25 kilos es el paquete que es manejable en todas las tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra según criterio manifestado en las encuestas aplicadas.

### 9. Cuál es el precio que pagaría por 25 kilogramos de cebolla de bulbo en polvo?

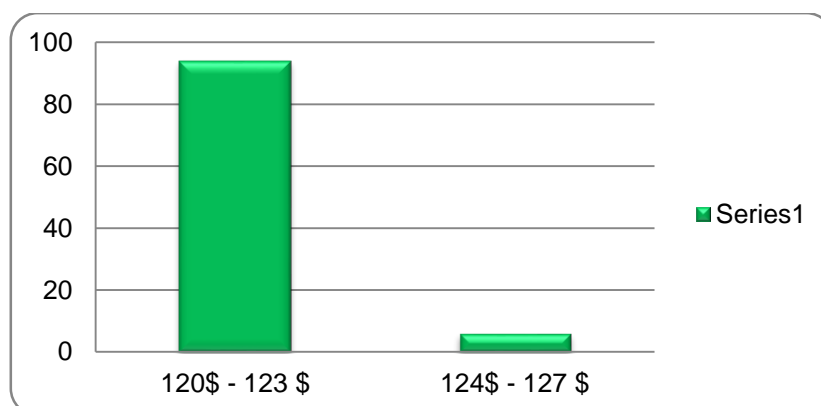
**Tabla N° 18: Precio estimado por 25 kilogramos**

| Precio (\$)  | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| 120 - 123    | 295        | 94         |
| 124 - 127    | 19         | 6          |
| <b>TOTAL</b> | <b>314</b> | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 18: Precio estimado por 25 kilogramos**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

### **Análisis:**

El precio que manifiestan estarían de acuerdo en pagar por el paquete de cebolla de bulbo en polvo de 25 kilos es entre 120 y 125 dólares.

### 10. ¿Qué medio de comunicación preferiría para conocer del producto?

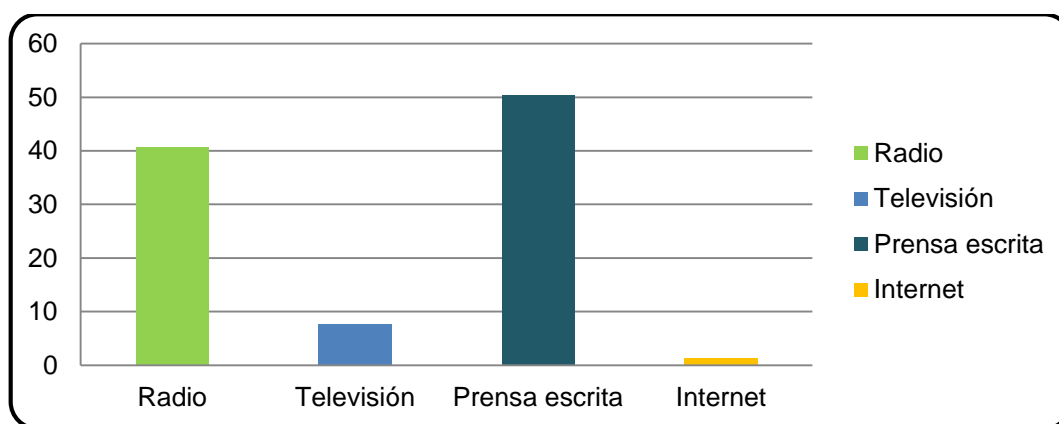
**Tabla N° 19: Medio de comunicación**

| ASPECTO        | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------------|------------|------------|
| Radio          | 128        | 41         |
| Televisión     | 24         | 8          |
| Prensa escrita | 158        | 50         |
| Internet       | 4          | 1          |
| <b>TOTAL</b>   | <b>314</b> | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 19: Medio de comunicación**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

### **Análisis:**

La prensa escrita es tomada como el medio de difusión más efectivo, en el que deberá la pequeña empresa promocionar su producto.

### **3.10.1.1. Análisis de la información de encuesta a tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra**

De la encuesta realizada a los propietarios y/o administradores de tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra, se deduce que existen dos industrias proveedoras de este producto, las cuales cubren el 10,8 % del mercado por lo que se genera una gran oportunidad del negocio que se pretende ejecutar. Los resultados de la encuesta aplicada demuestran la viabilidad del proyecto en cuanto a la opinión de la gente, debido a que casi la totalidad de los encuestados considera importante y beneficiosa la creación de la procesadora de polvo de cebolla de bulbo en el Cantón Bolívar, Provincia del Carchi, en donde su economía se basa en la agricultura, lo que permitirá mejorar su calidad de vida mediante los ingresos que podrán tener todos los intervinientes en el proyecto.

A partir de la encuesta se ha logrado deducir la preferencia de la gran mayoría de la población por adquirir este producto, en cantidades y precios que les permitirá comercializar con facilidad.



### 3.10.2. Entrevista realizada a productores de cebolla de bulbo en el cantón Bolívar provincia del Carchi.

#### Cuestionario a productores

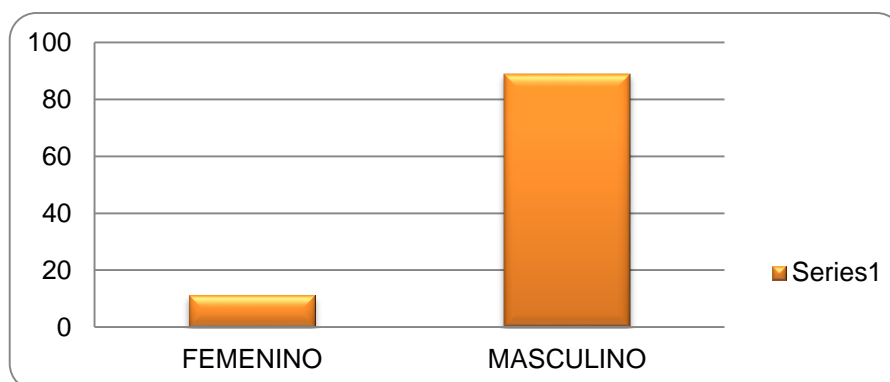
**Tabla N° 20: Género del grupo encuestado**

| ASPECTO          | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------|------------|------------|
| <b>FEMENINO</b>  | 1          | 11         |
| <b>MASCULINO</b> | 8          | 89         |
| <b>TOTAL</b>     | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 20: Género del grupo encuestado**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

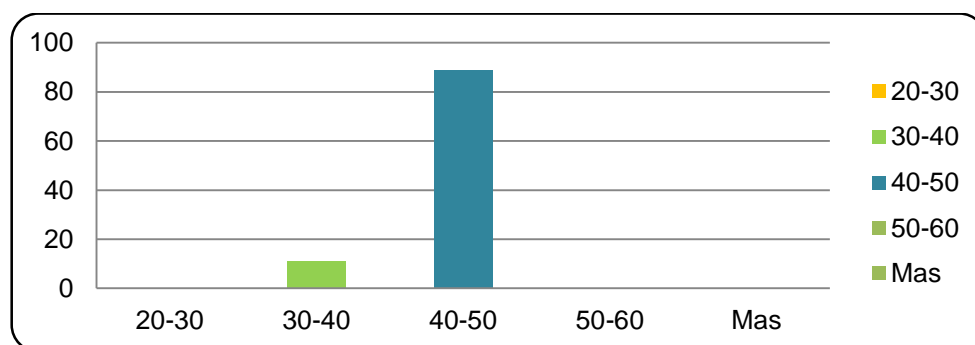
#### **Análisis:**

La mayor parte de encuestados, son de género masculino, por las diferentes condiciones de fuerza que requiere la actividad, sin embargo las mujeres también se ven involucradas en la producción de cebolla minoritariamente.

**Tabla N° 21: Edad del grupo encuestado**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| 20-30        | 0          | 0          |
| 30-40        | 1          | 11         |
| 40-50        | 8          | 89         |
| 50-60        | 0          | 0          |
| Más          | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 21: Edad del grupo encuestado**

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

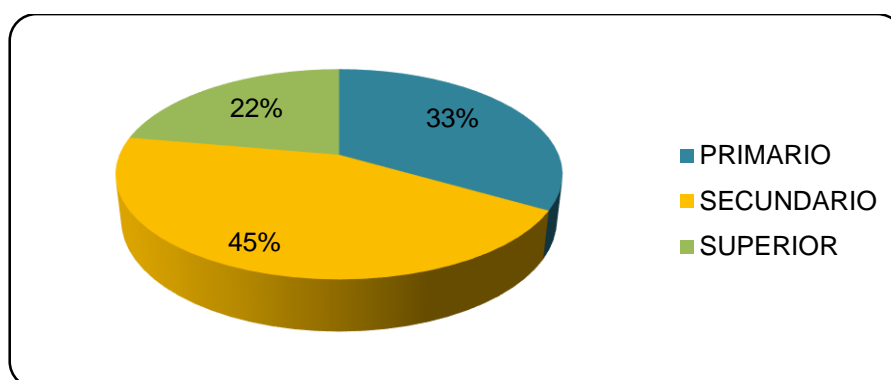
**Análisis:**

De los encuestados, un gran porcentaje se encuentra entre edades de cuarenta y cincuenta años, mientras que un grupo menor se cobija por los productores con edades de entre treinta y cuarenta años.

**Tabla N° 22: Instrucción del grupo encuestado**

| ASPECTO           | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------------|------------|------------|
| <b>PRIMARIO</b>   | 3          | 33         |
| <b>SECUNDARIO</b> | 4          | 44         |
| <b>SUPERIOR</b>   | 2          | 22         |
| <b>TOTAL</b>      | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 22: Instrucción del grupo encuestado**

Fuente: directa  
Elaborado por: Tapia Ana.

**Análisis:**

De los encuestados, el nivel de instrucción tiene gran parte sobre el nivel secundario, seguido por el primario y escasamente productores que tienen un nivel de instrucción superior.

## Cuestionario

### 1.Cuál es el tiempo que lleva en la producción de cebolla de bulbo?

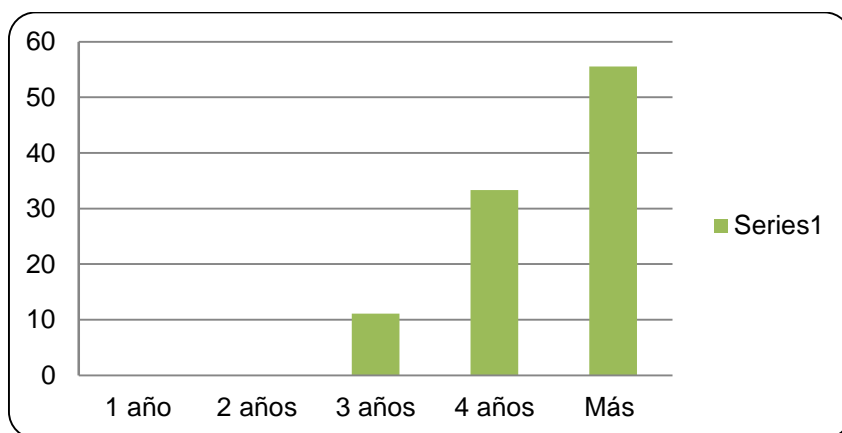
**Tabla N° 23: Tiempo que lleva en la producción de cebolla de bulbo**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| 1 año        | 0          | 0          |
| 2 años       | 0          | 0          |
| 3 años       | 1          | 11         |
| 4 años       | 3          | 33         |
| Más          | 5          | 56         |
| <b>TOTAL</b> | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 23: Tiempo que lleva en la producción de cebolla de bulbo**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

### **Análisis:**

El tiempo que los productores llevan en la producción de cebolla de bulbo, según señalan los encuestados es superior a cuatro años, de manera que conocen sobre las técnicas adecuadas de manejo de la producción en cuestión.

## 2. Qué tipo de cultivo realiza?

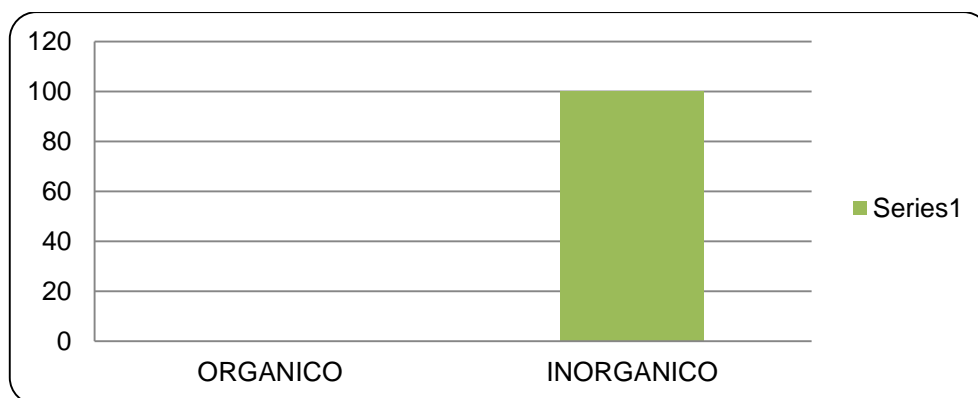
**Tabla N° 24: Tipo de cultivo**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| ORGANICO     | 0          | 0          |
| INORGANICO   | 9          | 100        |
| <b>TOTAL</b> | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 24: Tipo de Cultivo**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

### **Análisis:**

De los encuestados, todos han mencionado que el tipo de cultivo que realizan es inorgánico, de manera se emplean métodos tradicionales.

### 3. Qué extensión de terreno dispone para la producción de cebolla de bulbo?

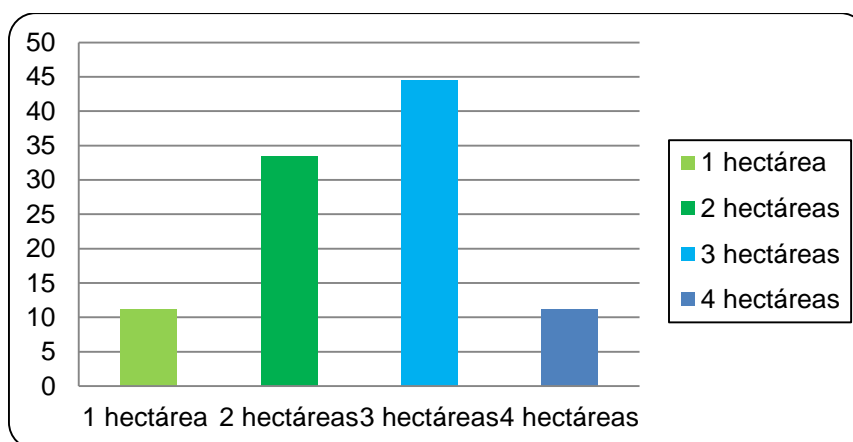
**Tabla N° 25: Extensión de terreno disponible para la producción**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| 1 hectárea   | 1          | 11         |
| 2 hectáreas  | 3          | 33         |
| 3 hectáreas  | 4          | 44         |
| 4 hectáreas  | 1          | 11         |
| Más          | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 25: Extensión de terreno disponible para la producción**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

#### **Análisis:**

Los encuestados señalan que la mayor parte, posee entre dos y tres hectáreas, que se destinan para el cultivo de cebolla.

#### 4. Cuál es el rendimiento por cada hectárea?

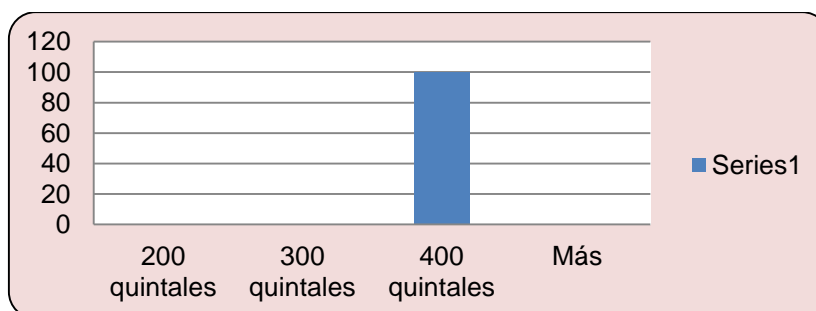
**Tabla N° 26: Rendimiento por hectárea**

| ASPECTO       | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---------------|------------|------------|
| 200 quintales | 0          | 0          |
| 300 quintales | 0          | 0          |
| 400 quintales | 9          | 100        |
| Más           | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b>  | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 26: Rendimiento por hectárea**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

#### **Análisis:**

El rendimiento que indican es equivalente a cuatrocientos quintales por cada hectárea. De manera que la determinación del rendimiento permite conocer la capacidad de producción del terreno.

### 5. Cuál es la frecuencia con la que produce cebolla de bulbo por año?

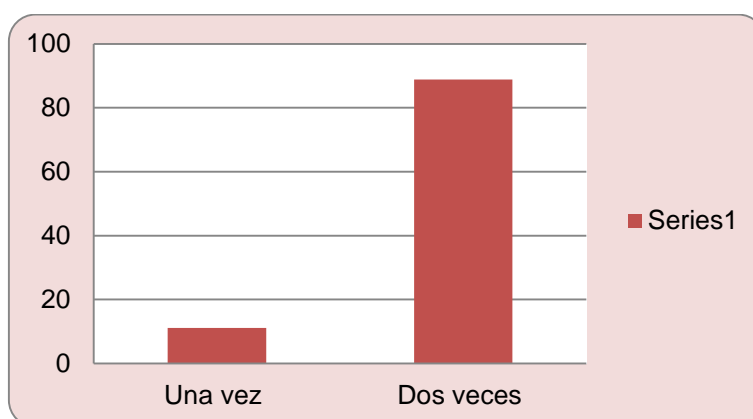
**Tabla N° 27: Frecuencia de producción anual**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| Una vez      | 1          | 11         |
| Dos veces    | 8          | 89         |
| <b>TOTAL</b> | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

**Gráfico N° 27: Frecuencia de producción anual**



Fuente: directa

Elaborado por: Tapia Ana.

### **Análisis:**

De manera que, la mayor parte de los encuestados realizan una producción dos veces al año, esto en base a la capacidad de los mismos productores, así como también en dependencia de las condiciones de suelo.



## 6. Cuál es el costo de producción cebolla de bulbo por hectárea?

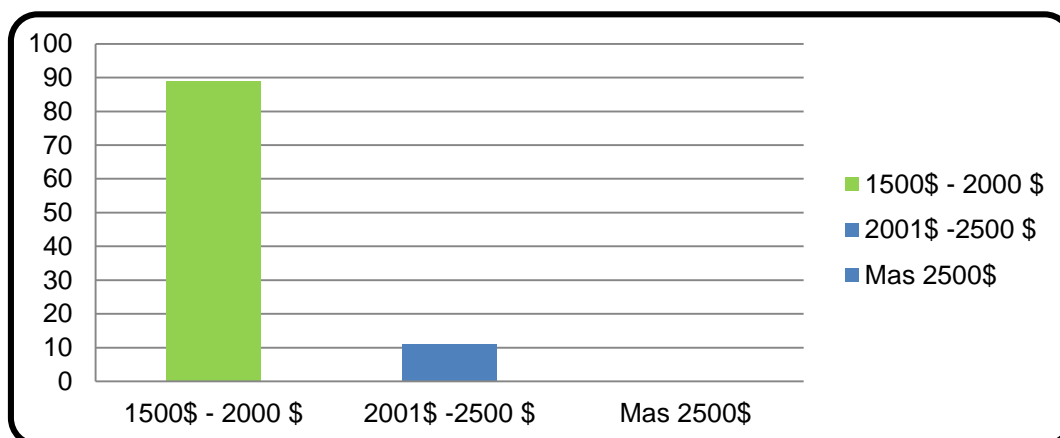
**Tabla N° 28: Costo de producción**

| ASPECTO          | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------|------------|------------|
| 1500\$ - 2000 \$ | 8          | 89         |
| 2001\$ -2500 \$  | 1          | 11         |
| Mas 2500\$       | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b>     | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

**Gráfico N° 28: Costo de producción**



Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

### **Análisis:**

La mayor parte de encuestados indica que el costo de producción por hectárea es entre 1.500 y 2.000 USD, este valor depende de la ubicación y de las características del suelo, mientras existan un suelo de calidad, este tiende a subir.

### 7. Cuál es el precio por quintal de la cebolla de bulbo que ud vende?

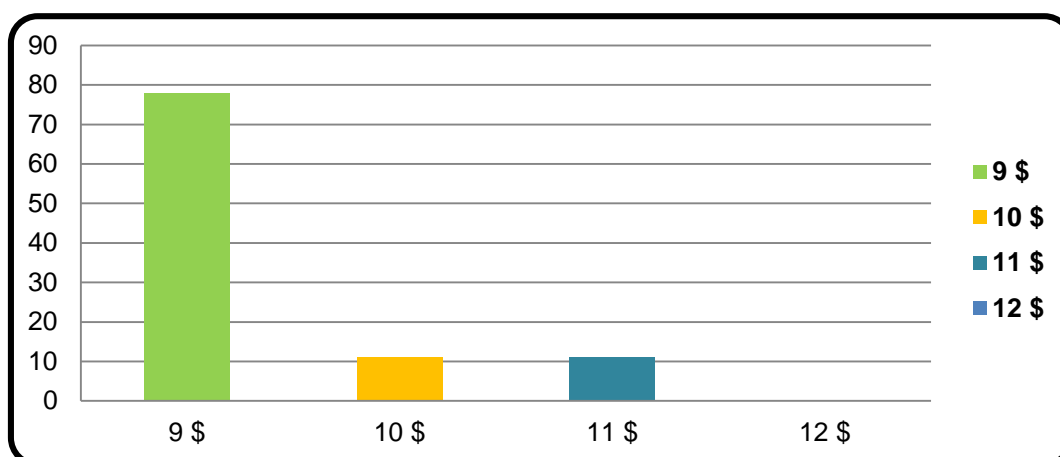
**Tabla N° 29: Precio por quintal**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| 9 \$         | 7          | 78         |
| 10 \$        | 1          | 11         |
| 11 \$        | 1          | 11         |
| 12 \$        | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

**Gráfico N° 29: Precio por quintal**



Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

### **Análisis:**

La mayor parte de encuestados han indicado que el precio de venta del quintal de cebolla de bulbo es de nueve dólares. El establecimiento de este valor es en base al costo de producción más la utilidad que los productores deben tener.

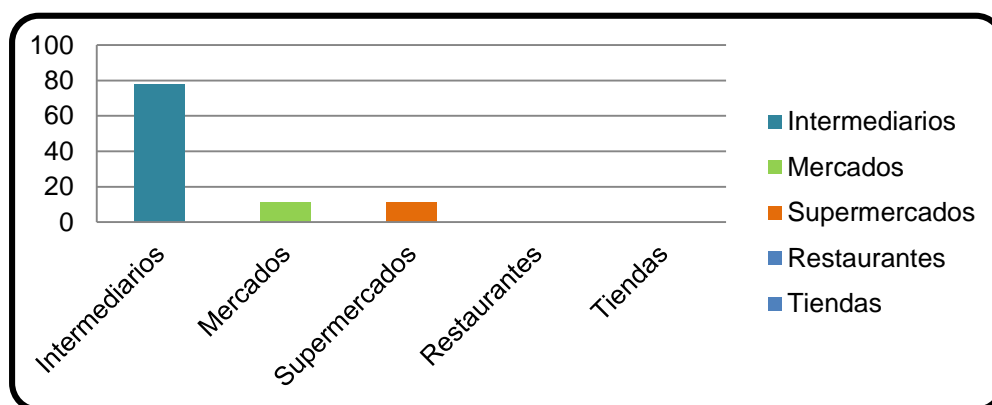
## 8. Cuál es el mercado al cual vende su producto?

**Tabla N° 30: Mercado de venta**

| ASPECTO               | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-----------------------|------------|------------|
| <b>Intermediarios</b> | 7          | 78         |
| <b>Mercados</b>       | 1          | 11         |
| <b>Supermercados</b>  | 1          | 11         |
| <b>Restaurantes</b>   | 0          | 0          |
| <b>Tiendas</b>        | 0          | 0          |
| <b>Otros</b>          | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b>          | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

**Gráfico N° 30: Mercado de venta**



Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

### **Análisis:**

La mayor parte de encuestados, vende su producto a intermediarios; otros a mercados y supermercados, esto en relación a los mercados que estén al alcance de los productores.

**9. Estaría de acuerdo que en la parroquia de Bolívar se implemente una microempresa procesadora de cebolla de bulbo en polvo?**

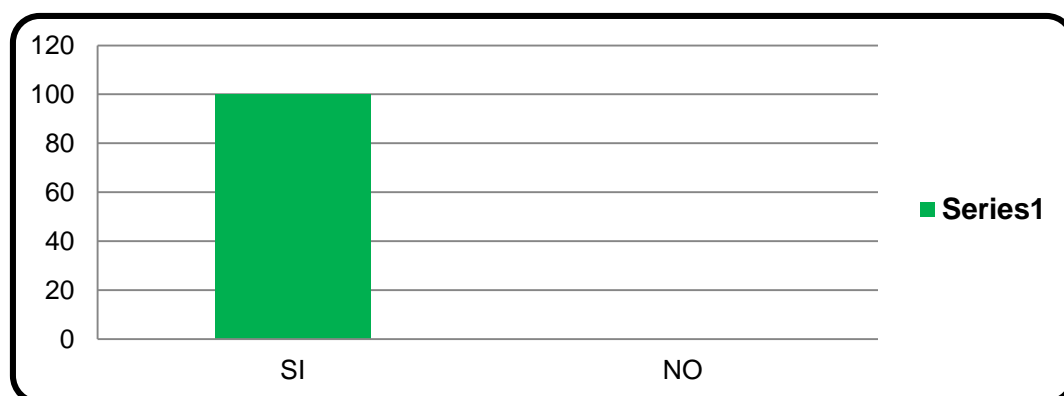
**Tabla N° 31: Aceptación de la planta procesadora**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| SI           | 9          | 100        |
| NO           | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

**Gráfico N° 31: Aceptación de la planta procesadora**



Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

**Análisis:**

Todos los encuestados manifiestan estar de acuerdo en la creación de una microempresa procesadora de cebolla de bulbo en polvo.

### 10. Estaría usted de acuerdo en ser proveedor de esta microempresa?

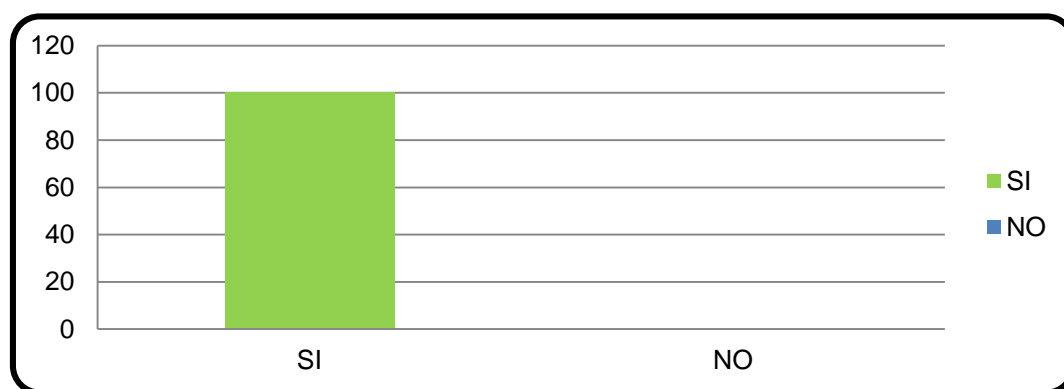
**Tabla N° 32: Aceptación a ser proveedor**

| ASPECTO      | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| <b>SI</b>    | 9          | 100        |
| <b>NO</b>    | 0          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>9</b>   | <b>100</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

**Gráfico N° 32: Aceptación a ser proveedor**



Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

### **Análisis:**

Todos han manifestado en forma afirmativa en ser proveedores de la microempresa a crearse, esto como una alternativa segura para una venta más efectiva de sus productos. Dejando de lado la preocupación de uno de los factores más importantes en los negocios, que es el proceso de comercialización seguro.

### **3.10.2.1. Análisis general de la entrevista realizada a productores de cebolla de bulbo en el cantón Bolívar provincia del Carchi.**

Los productores de cebolla de bulbo del cantón Bolívar manifestaron que existe un gran problema al momento de comercializar sus productos, el mismo que es muy difícil vender pues el producto demanda de dinero para sacar a ferias, o mercado, y si no se puede vender todo, se debe pagar nuevamente flete para volver con el producto a los domicilios, y así volver al día siguiente. La mayoría de agricultores entrevistados manifiestan tener más de una hectárea con la producción de cebolla, el cultivo no es muy riesgoso, puesto que es una hortaliza que no tiene complicación en su siembra. De la misma manera este producto no requiere de tantos cuidados y curas. En lo que los productores deben estar atentos, es en la tierra, que debe tener la humedad necesaria, para que la planta absorba el agua; el costo por hectárea es aproximado entre 1.500 y 2.000 dólares, con un rendimiento de alrededor de 400 quintales por hectárea, y se cosecha según las labores agrícolas y el clima dos veces por año, por lo general se vende las cosechas a los intermediarios a un precio de 9 dólares y si se vende en el mercado se obtiene más ingresos puesto que el quintal en las ferias se lo vende en 11\$ o más.

Algo muy importante que señalaron los agricultores, es que sí estarían de acuerdo en que se cree una microempresa procesadora de cebolla de bulbo en polvo, y que gustosos entrarían a formar parte de la mencionada empresa en calidad de proveedores de la materia prima, conviniendo un precio que permita obtener inversión y un cierto margen de utilidad.

### **3.11. Análisis de la demanda**

De la información obtenida, se ha determinado que en Bolívar se necesita generar emprendimientos como una solución al problema social lacerante que se vive como es la escases de fuentes de trabajo, apoyando al cambio de la matriz productiva, en donde se necesita

la industrialización de productos con calidad, por lo que se ve necesario la implementación de emprendimiento como es el caso de una microempresa que comercialice y distribuya a todas las tiendas y abastos el producto objeto de estudio como es el polvo de cebolla de bulbo, sin importar la procedencia de la empresa, puesto que la libre competencia que se da en este sector demanda de tener productos similares para su expendio.

#### **3.11.1. Factores que afectan la demanda**

Los factores que se pueden detectar como causantes de efectos en la demanda son:

- ❖ Carencia de empresas productoras de productos en la Zona.
- ❖ Deficientes canales de producción por parte de productores.
- ❖ Precios altos como consecuencia de dicha carencia.

#### **3.11.2. Comportamiento histórico de la demanda**

En vista de que no se cuenta con datos históricos respecto a la demanda de cebolla de bulbo en polvo en la ciudad de Ibarra, se consideró la investigación de campo realizada para cuantificar la demanda existente en el sector de incidencia del proyecto.

#### **3.11.3. Demanda actual**

La demanda actual está constituida por el mercado meta del proyecto, la misma que se presenta en el siguiente cuadro:

**Tabla N° 33: Demanda actual**

|  |   |
|--|---|
| <b>Población de tiendas y abastos ciudad de Ibarra</b>   | <b>1.705</b>  |
| % de acuerdo por creación de procesadora de cebolla de bulbo en el cantón Bolívar (obtenido de la tabulación de las encuestas) Pregunta 5. | 100%  |
| Subtotal   | 1.705   |
| % Posibles clientes de cebolla de bulbo en polvo (obtenido de la tabulación de las encuestas) Pregunta 6                                   | 100%  |
| Subtotal   | 1.705   |
| % de frecuencia de compra del producto cebolla en polvo (mensual obtenido de la tabulación de las encuestas) Pregunta 7                    | 92%   |
| Subtotal   | 1.569   |
| % de cantidad en kilos de preferencia (25 kilos obtenido de la tabulación de las encuestas) Pregunta 8                                     | 73%   |
| Total mensual.   | 1.145 personas  |
| Demanda anual producto.x12   | 13.740 productos en presentación de 25 kilos de cebolla de bulbo en polvo |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

#### **3.11.4. Proyección de la demanda**

En vista de que no se dispone de datos estadísticos para proyectar la demanda, se ha tomado como referencia la tasa de crecimiento poblacional para la ciudad de Ibarra que es del 2.02% de acuerdo a información proveniente del censo realizado en el año 2010. La proyección fue realizada para cinco años de acuerdo a la vida útil del proyecto; se ha utilizado este método porque está basado en la situación actual del mercado, obteniendo así resultados objetivos.



La fórmula que se aplicó es la siguiente:

$$P_p = P_b (1+i)^n$$

En donde:

$P_p$  = Población Futura

$P_b$  = Población Inicial

$i$  = Tasa de Crecimiento Anual

$n$  = Año Proyectado

**Tabla N° 34: Cálculo de la demanda**

|  |
|--|
| <p>▪ Año 2015 = 13.740</p>   |
| <p>▪ Año 2016</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 13.740 (1 + 0,0202)^1$ $P_p = 14.018$ |
| <p>▪ Año 2017</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 13.740 (1 + 0,0202)^2$ $P_p = 14.301$ |
| <p>▪ Año 2018</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 13.740 (1 + 0,0202)^3$ $P_p = 14.590$ |
| <p>▪ Año 2019</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 13.740 (1 + 0,0202)^4$ $P_p = 14.884$ |
| <p>▪ Año 2020</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 13.740 (1 + 0,0202)^5$ $P_p = 15.185$ |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

**Tabla N° 35: Proyección de la demanda total**

| <b>Año</b> | <b>Población</b> |
|------------|------------------|
| 2015       | <b>13.740</b>    |
| 2016       | 14.018           |
| 2017       | 14.301           |
| 2018       | 14.590           |
| 2019       | 14.884           |
| 2020       | 15.185           |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

### **3.12. Análisis de la oferta**

Como se manifestó anteriormente, no existe una pequeña empresa productora y comercializadora de cebolla de bulbo en el cantón Bolívar, que distribuya o atienda al mercado de la ciudad de Ibarra, según la investigación de campo realizada se logró conocer que existen dos empresas que distribuyen cebolla en polvo en la ciudad de Ibarra pero no distribuyen en la totalidad de tiendas y abastos existentes. Siendo atendidos según las encuestas a penas 34 establecimientos.

#### **3.12.1. Factores que afectan la oferta**

Los factores que inciden en la oferta en el mercado local, de acuerdo a la información obtenida se considera son los siguientes:

- ❖ La disminuida inversión en este tipo de proyectos.
- ❖ Incremento de tiendas en los barrios.
- ❖ Canales deficientes de distribución por parte de productores.

### 3.12.2. Oferta actual

No se tiene datos estadísticos de la oferta que existe de este producto en el mercado de la ciudad de Ibarra, por lo que se ha tomado como referencia la investigación de campo, para determinar la oferta actual en donde se conoció que existe la industria ILE e INSUALIMCO. Las mismas que distribuyen a ciertas tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra cebolla de bulbo en polvo. Como se detalla en el siguiente cuadro.

**Tabla N° 36: Oferta actual**

| Número de Tiendas<br>y abastos | Presentación kilos | Frecuencia de<br>compra | Oferta anual |
|--------------------------------|--------------------|-------------------------|--------------|
| 34                             | 25 kilos           | 32 Mensual              | 384          |
|                                | 30 kilos           | 2 Trimestral            | 24           |
| Total                          |                    |                         | 408          |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

### 3.12.3. Proyección de la oferta

La proyección de la oferta se la ha realizado de acuerdo a la investigación de campo y valiéndose de la siguiente fórmula:

$$P_p = P_b (1+i)^n$$

En donde:

$P_p$  = Población Futura

$P_b$  = Población Inicial

$i$  = Tasa de Crecimiento Anual

$n$  = Año Proyectado

**Tabla N° 37: Proyección de la oferta**

|  |
|--|
| <p>▪ Año 2015 = 408</p>  |
| <p>▪ Año 2016</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 408 (1 + 0,0202)^1$ $P_p = 416$ |
| <p>▪ Año 2017</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 408 (1 + 0,0202)^2$ $P_p = 425$ |
| <p>▪ Año 2018</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 408 (1 + 0,0202)^3$ $P_p = 433$ |
| <p>▪ Año 2019</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 408 (1 + 0,0202)^4$ $P_p = 442$ |
| <p>▪ Año 2020</p> $P_p = P_b (1+i)^n$ $P_p = 408 (1 + 0,0202)^5$ $P_p = 451$ |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

**Tabla N° 38: Proyección de la oferta total**

| <b>Año</b>  | <b>Productos</b> |
|-------------|------------------|
| <b>2015</b> | <b>408</b>       |
| 2016        | 416              |
| <b>2017</b> | <b>425</b>       |
| 2018        | 433              |
| <b>2019</b> | <b>442</b>       |
| 2020        | 451              |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

### 3.12.4. Proyección de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha constituye el porcentaje de la población que no está cubierta por la oferta actual, es decir que las empresas que distribuyen este producto no abastecen en su totalidad a las tiendas y abastos de la ciudad, lo que conlleva a definir que existe una gran oportunidad de negocio. Como se puede demostrar en la siguiente tabla:

**Tabla N° 39: Proyección de la demanda total**

| <b>AÑO</b>  | <b>Demanda cebolla<br/>en polvo</b> | <b>Oferta cebolla en<br/>polvo</b> | <b>Demanda<br/>insatisfecha</b> |
|-------------|-------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|
| <b>2015</b> | <b>13.740</b>                       | <b>408</b>                         | <b>13.260</b>                   |
| <b>2016</b> | 14.018                              | 416                                | 13.602                          |
| <b>2017</b> | 14.301                              | 425                                | 13.876                          |
| <b>2018</b> | 14.590                              | 433                                | 14.157                          |
| <b>2019</b> | 14.884                              | 442                                | 14.442                          |
| <b>2020</b> | 15.185                              | 451                                | 14.734                          |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

### 3.13. Análisis del precio

De acuerdo a la investigación realizada en las tiendas y abastos que comercializan cebolla de bulbo en polvo, han manifestado que el precio según las distribuidoras es de 125 dólares el paquete de 25 kilos, es decir que cada kilo tiene un valor de 5 dólares, para realizar la venta se hacen un incremento entre el 15 y 20 por ciento. La microempresa determinará el precio para tener una buena inserción de la siguiente manera, cuyo precio cubrirá los costos de producción y un margen de utilidad, y su proyección se partirá considerando la inflación que esta aproximadamente en el 4%.

**Tabla N° 40: Análisis del precio**

| PRODUCTOS     |                    | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|---------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Cebolla POLVO | Cantidad           | 1.560,00          | 1.622,00          | 1.686,00          | 1.753,00          | 1.823,00          |
|               | de 25 kilos        |                   |                   |                   |                   |                   |
|               | Precio             | 118,00            | 122,72            | 127,63            | 132,73            | 138,04            |
|               | <b>Total anual</b> | <b>184.080,00</b> | <b>199.051,84</b> | <b>215.182,16</b> | <b>232.682,62</b> | <b>251.652,95</b> |

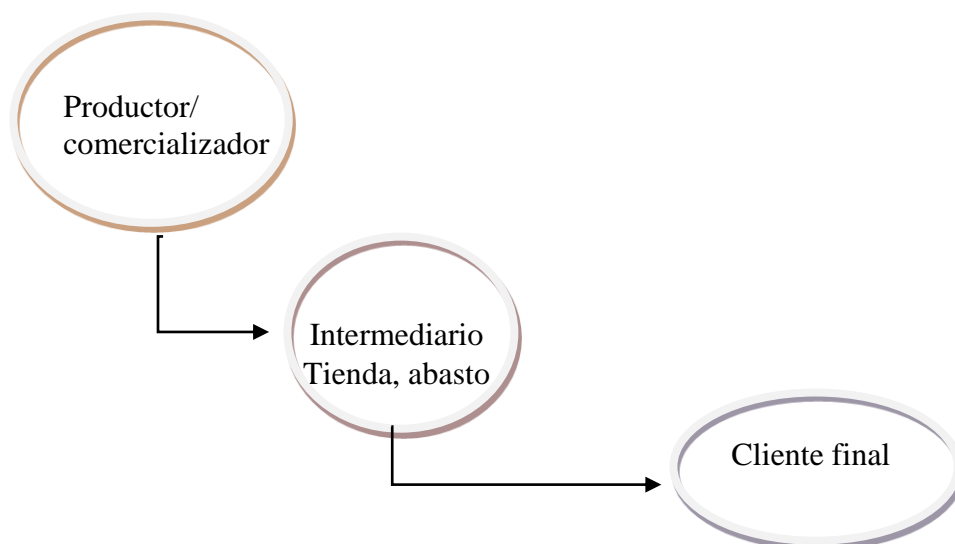
Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

### 3.14. Canales de distribución

El canal de distribución que tendrá la pequeña empresa procesadora de polvo de cebolla de bulbo, será el indirecto puesto que se venderá a los propietarios de tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra y a su vez ellos distribuirán al cliente final.

### 3.14.1. Canal indirecto

**Gráfico N° 33: Canal de distribución indirecto**



Fuente: encuestas  
Elaborado por: TAPIA, Ana

La planta procesadora estará instalada en el cantón Bolívar provincia del Carchi, para trasladar el producto a la ciudad de Ibarra se alquilará transporte.

### 3.15. Publicidad

La microempresa dispondrá de la siguiente publicidad:

#### 3.15.1. Rótulo

**Gráfico N° 34: Rótulo**



Fuente: Directa    Elaborado por: TAPIA, Ana.

### 3.15.2. Tarjeta de presentación

**Gráfico N° 35: Tarjeta de presentación**



Fuente: Directa  
Elaborado por TAPIA, Ana.

### 3.15.3. Empaque

**Gráfico N° 36: Empaque**



Fuente: Directa  
Elaborado por TAPIA, Ana.

## Conclusiones

- Se ha determinado que en el cantón Bolívar no existe empresas procesadoras de cebolla de bulbo.



- El mercado en el que se pretende comercializar el producto es en tiendas y abastos de la ciudad de Ibarra, puesto que las empresas que distribuyen este producto no tienen la cobertura total, es decir no tienen eficientes canales de distribución. De acuerdo a los resultados obtenidos se encontró que los negocios existentes no están satisfechos puesto que no tienen el producto para vender, por lo que el nivel de demanda a cubrir es alto, desde este punto de vista la ejecución del proyecto es viable.
  
- Dadas las características y la demanda de la población, se ratifica la necesidad de ejecutar el proyecto.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1. Tamaño del proyecto**

El proyecto planteado, parte con la adquisición de la materia prima que es la cebolla, la cual más adelante, pasará al proceso de pulverizado. Este proceso, tendrá una producción de 130 fundas de 25Kg por cada mes. Esta propuesta se llevará a cabo en la parroquia de Bolívar, cantón Bolívar de la provincia del Carchi.

#### **4.2. Localización del proyecto**

##### **4.2.1. Macro localización**

Ecuador, país localizado al noroccidente de América del Sur, limitante al norte con el país de Colombia, al sur y al este con Perú, y al oeste con el océano Pacífico. Posee una extensión de 283.561 km<sup>2</sup> y su capital es la ciudad de Quito. Ecuador se divide político-administrativamente en 9 regiones y distritos autónomos, 24 provincias, 221 cantones y 1.500 parroquias. El país es surcado de norte a sur por una sección volcánica de la Cordillera de los Andes, su diversidad fabulosa de ecosistemas y recursos naturales la hacen una región turística muy visitada. Cuenta con una población de 15'761. 731 habitantes y una densidad de 54,49 habitantes por kilómetro cuadrado, según datos 2013. De entre sus provincias, Carchi provincia del norte ecuatoriano, limítrofe con el país hermano de Colombia, es conocida por sus contrastes poblacionales y sus variadas zonas climáticas. La provincia posee varios pisos climáticos, alcanzando temperaturas de hasta 27° C en el subtrópico fronterizo con la provincia de Esmeraldas, hasta las nieves

perpetuas de la cima del volcán Chiles con temperaturas inferiores a los 0° C, por lo que se convierte en un atractivo para los turistas nacionales y extranjeros. Carchi se compone de seis cantones denominados: Espejo, Mira, Montufar, Huaca, Tulcán, Bolívar; este último territorio de ejecución del proyecto. .

**Gráfico N° 37: Cantones del Carchi**



Fuente: Google maps  
Elaborado por: La Autora.

El Carchi es una provincia netamente agropecuaria, cuenta con una variedad amplia de productos, cuyos cultivos se han ido innovando y tecnificando debido a su diversidad de climas, el volumen de producción ha aumentado considerablemente, lo que se traduce en una sobreproducción lo que trae como consecuencia la baja de precios; también con la apertura de fronteras que permite el ingreso de productos agrícolas extranjeros en gran volumen, lo que agrava aún más la situación del productor nacional haciendo difícil la comercialización económicamente rentable, entre los productos de mayor cultivo están:

**Tabla N° 41: Cultivos de mayor producción en la provincia del Carchi**

| PRODUCTO         | %           |
|------------------|-------------|
| ARVEJA           | 33 %        |
| TIERNA           |             |
| CEBOLLA DE BULBO | 22 %        |
| PAPA             | 20 %        |
| FREJOL           | 17. %       |
| MAÍZ TIERNO      | 8 %         |
| <b>TOTAL</b>     | <b>100%</b> |

Fuente: MAG

Elaborado por: TAPIA, Ana.

Según el Gobierno Provincial de la Provincia de Carchi la población económicamente activa (PEA) del Carchi trabaja para el desarrollo y progreso de la provincia y su composición por actividades está distribuida de la siguiente manera:

- Agricultura 47.00%
- Servicios 32.00%
- Industria 12.00%
- Desocupados 9.00%

#### **4.2.2. Micro localización**

El cantón Bolívar, está conformado por una variedad de parroquias urbanas y rurales, las cuales son: Bolívar de la zona urbana, y de parroquias rurales: García Moreno, los Andes, Monteolivo, San Rafael, y San Vicente de Pusir. La economía del cantón se centra principalmente en la producción de huertos hortícolas, granjas integrales, de entre ellas; la parroquia que lleva el

mismo nombre del cantón Bolívar cuenta con un alrededor 5.206 habitantes según datos del INEC 2010.

Para la elaboración de la matriz de localización se ha tomado en cuenta los siguientes factores relevantes:

- **Factor geográfico:** Es el lugar donde se ejecutará el proyecto, para la planta procesadora de cebolla de bulbo, factor en el que se tomará en consideración las diferentes vías de acceso y calidad de las mismas.
- **Cercanía a las fuentes de abastecimiento:** Para bajar costos de producción se necesita tener cerca a los proveedores con los que contará la planta procesadora.
- **Presencia de competidores:** Se debe tomar en cuenta entre menos competencia se tiene en el entorno donde se ejecuta el proyecto se puede tener mayor éxito.
- **Servicios básicos:** Para el buen funcionamiento de la planta se debe tener acceso directo a los servicios básicos, con lo que se puede desarrollar el proyecto, en forma segura y aplicando las normas de higiene y salubridad.
- **Vías de acceso:** Es de eminente importancia tanto para que se pueda llegar con facilidad la materia prima y luego para la transportación del producto terminado.

Se ubicará la planta procesadora de cebolla de bulbo en la parte norte de Bolívar en cuyo lugar denota grandes ventajas que se pone en consideración en el siguiente matriz de localización.

**Tabla N° 42: Matriz de micro localización**

| Factores relevantes                      | Bolívar  |            | Los Andes   |           | Monte Olivo |           | San Rafael  |           | San Vicente de Pusir |           |
|--|----------|------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------|----------------------|-----------|
|  | Peso     | PES        | Peso        | PES       | Peso        | PES       | Peso        | PES       | Peso                 | PES       |
|  | Asigna   | O          | Asigna      | O         | Asigna      | O         | Asigna      | O         | Asignad              | O         |
|  | do       | %          | do          | %         | do          | %         | do so       | %         | o                    | %         |
| Factor geográfico                        | 0,1      | 10         | 0,1         | 10        | 0,1         | 10        | 0,1         | 10        | 0,1                  | 10        |
| Cercanía a las fuentes de abastecimiento | 0,35     | 35         | 0,2         | 20        | 0,15        | 15        | 0,15        | 15        | 0,15                 | 15        |
| Presencia de competidores                | 0,15     | 15         | 0,15        | 15        | 0,15        | 15        | 0,15        | 15        | 0,15                 | 15        |
| Servicios básicos                        | 0,2      | 20         | 0,15        | 15        | 0,15        | 15        | 0,1         | 10        | 0,1                  | 10        |
| Vías de acceso                           | 0,2      | 20         | 0,15        | 15        | 0,1         | 10        | 0,05        | 5         | 0,05                 | 5         |
| <b>Total</b>                             | <b>1</b> | <b>100</b> | <b>0,75</b> | <b>75</b> | <b>0,65</b> | <b>65</b> | <b>0,55</b> | <b>55</b> | <b>0,55</b>          | <b>55</b> |

Fuente: MAG  
Elaborado por: TAPIA, Ana

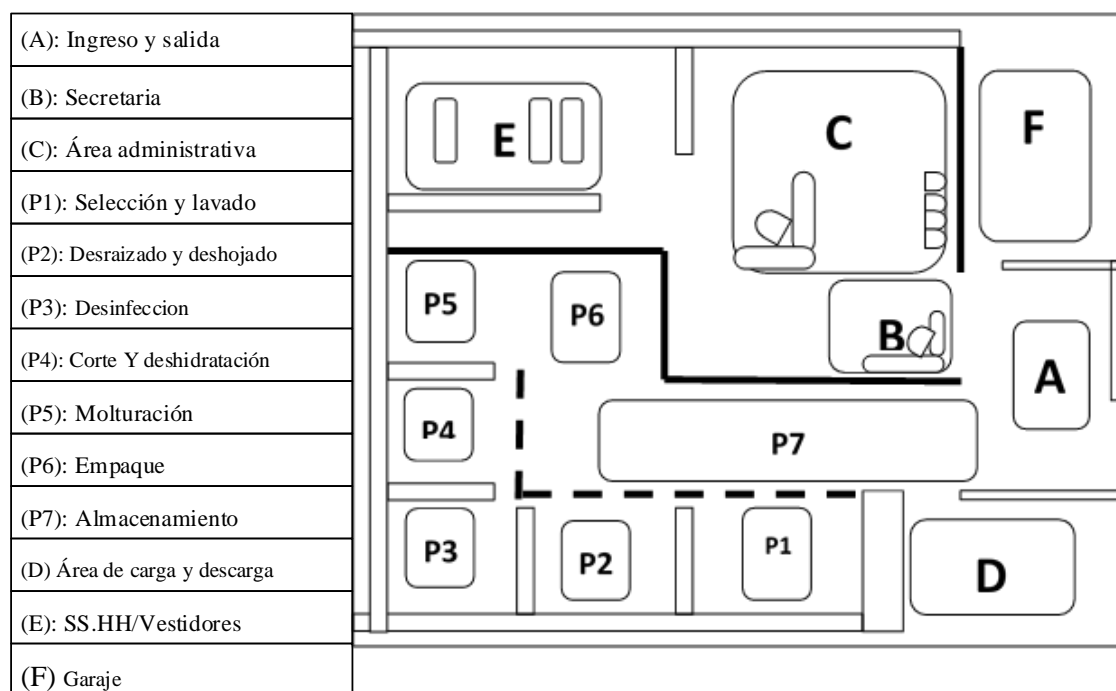
### 4.3. Ingeniería del proyecto

En los procesos de industrialización, existen diversas alternativas innovadoras, de entre las cuales la producción de polvo de cebolla de bulbo, ha sido una de las ideas nuevas a plantearse.

El lugar en el que se ejecutará el proyecto planteado contará con áreas adecuadas para la realización del proceso. A continuación se presenta el proceso de cebolla en polvo.

- a) Compra de la materia prima cebolla.
- b) Selección y lavado de la cebolla
- c) Desraizado: consiste en el corte de la raíz de la cebolla.
- d) Deshojado: consiste en el corte de hojas secas.
- e) Desinfectado: consiste en mantener la cebolla en contenedores de agua clorada.
- f) Cortado: se refiere a realizar cortes reducidos de cebolla en dimensiones de 2 centímetros, lo cual contribuye a la deshidratación.
- g) Deshidratado: consiste en la deshidratación de cebolla en trozos pequeños a temperaturas entre 70 y 80 grados centígrados, durante una hora.
- h) Molturación: es el proceso de molido de la cebolla deshidratada en trozos.
- i) Empaque: el producto se envasará en fundas de polietileno de 25 kilogramos cada una.
- j) Almacenado: el producto ya envasado se almacenará en una bodega adecuada.

A continuación se presenta el gráfico de la distribución de la planta:

**Gráfico N° 38: Distribución de la planta**

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

**Gráfico N° 39: Cebolla deshidratada****Gráfico N° 40: Cebolla en Polvo**

Fuente: Directa  
Elaborado por. TAPIA, Ana.

La diferencia del contenido nutritivo de la cebolla en estado fresco y la deshidratada se describen en el siguiente cuadro:



**Tabla N° 43: Valor nutritivo y diferencial**





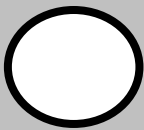

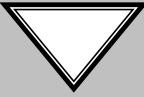
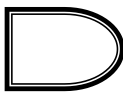
| <b>VALOR NUTRITIVO DE LA CEBOLLA FRESCA Y SECA</b> |                           |                         |
|--|---------------------------|-------------------------|
| <b>(en 100 gr. de porción aprovechable)</b>        |                           |                         |
| <b>Componentes</b>                                 | <b>CEBOLLA<br/>FRESCA</b> | <b>CEBOLLA<br/>SECA</b> |
| <b>Humedad (%)</b>                                 | 80.6                      | 6.00                    |
| <b>Grasa (g)</b>                                   | 0.20                      | 11.80                   |
| <b>Carbohidratos (g)</b>                           | 11.10                     | 51.20                   |
| <b>Fibra(g)</b>                                    | 1.00                      | 22.50                   |
| <b>Ceniza(g)</b>                                   | 0.50                      | 7.40                    |
| <b>Calcio (mg)</b>                                 | 35.00                     | 24.10                   |
| <b>Fosforo (mg)</b>                                | 31.00                     | 50.60                   |
| <b>Hierro (mg)</b>                                 | 0.50                      | 8.30                    |
| <b>Tiamina (mg)</b>                                | 0.04                      | 0.61                    |
| <b>Rivoflavina (mg)</b>                            | 0.03                      | 0.33                    |
| <b>Niacina (mg)</b>                                | 0.20                      | 4.87                    |
| <b>Ácido Absorvico (mg)</b>                        | 10.00                     | 36.00                   |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana

#### 4.4. Flujo grama del proceso

Para la ejecución del presente proyecto, a continuación se muestra el proceso gráfico es el siguiente flujograma:

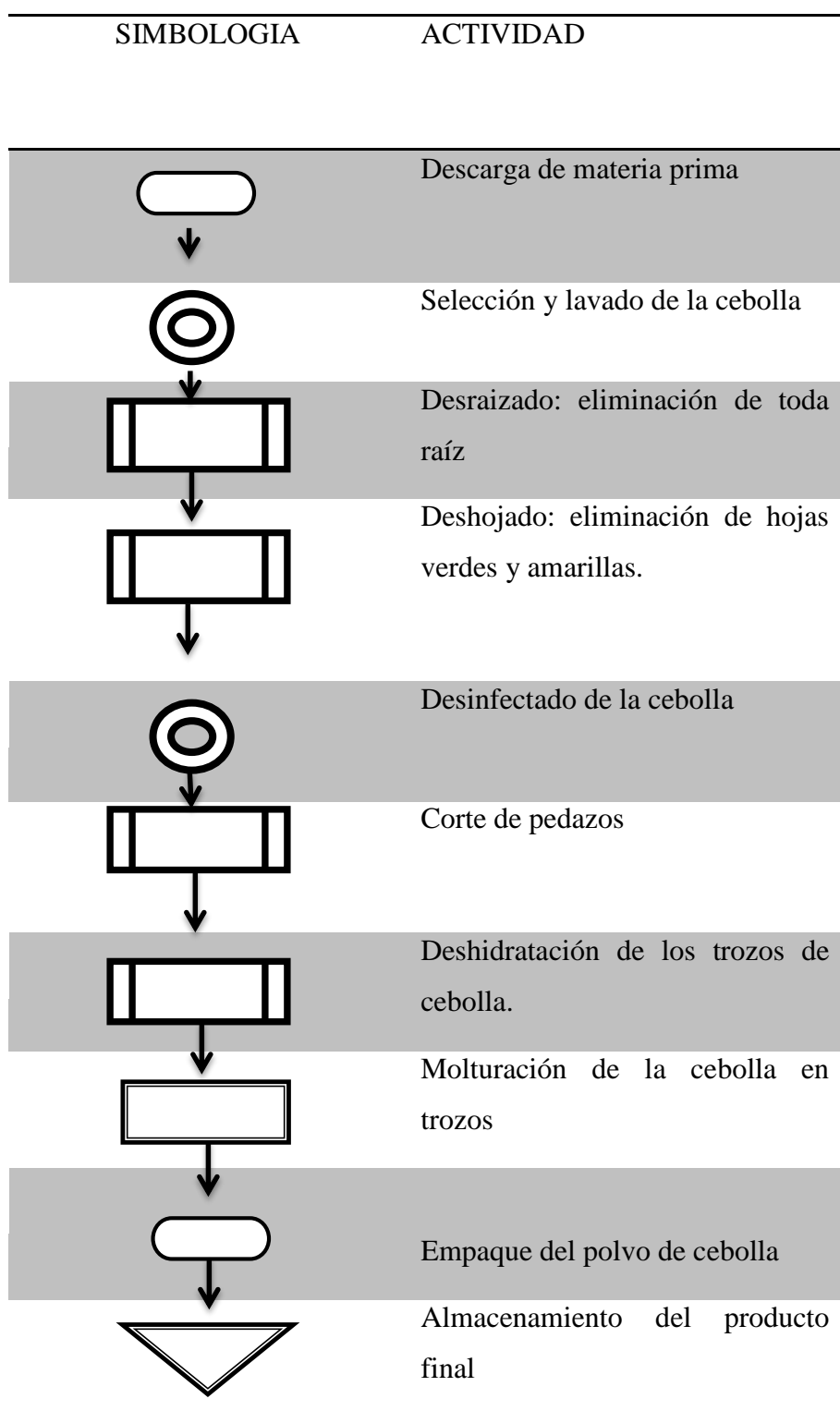
Tabla N° 44: Simbología

| SÍMBOLO   | SIGNIFICADO         |
|---|---------------------|
|    | Transporte          |
|    | Inicio              |
|    | Proceso             |
|    | Subprocesos         |
|   | Operación simple    |
|  | Operación combinada |
|  | Almacenamiento      |
|  | Demora              |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

#### 4.4.1. Proceso de producción de polvo de cebolla

**Tabla N° 45: Proceso de producción de polvo de cebolla**



Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

## 4.5. Inversión

### 4.5.1. Propiedad, planta y equipo

La propiedad de la planta y equipo, que permitirá la ejecución del proyecto planteado, muestra a continuación las especificaciones detalladas en las tablas siguientes:

**Tabla N° 46: Maquinaria y equipo**

**MAQUINARIA Y EQUIPOS** 23.035.16

| CONCEPTO                       | CANT. | UNITARIO | TOTAL    |
|--------------------------------|-------|----------|----------|
| <b>Picadora</b>                | 1     | 109.80   | 109.80   |
| <b>Molino</b>                  | 1     | 450.00   | 450.00   |
| <b>Balanza plataforma</b>      | 1     | 843.36   | 843.36   |
| <b>Determinador de humedad</b> | 1     | 250.00   | 250.00   |
| <b>Caldero</b>                 | 1     | 6.200.00 | 6.200.00 |
| <b>Deshidratador</b>           | 1     | 5.000.00 | 5.000.00 |
| <b>Envasadora</b>              | 1     | 8.500.00 | 8.500.00 |
| <b>Lavadero</b>                | 1     | 1.290.00 | 1.290.00 |
| <b>Tanque de desinfección</b>  | 1     | 250.00   | 250.00   |
| <b>Utensilios de cocina</b>    | 2     | 71.00    | 142.00   |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

**Tabla N° 47: Muebles y enseres**

**MUEBLES Y ENSERES** 1.454.00

| CONCEPTO                | CANT. | UNITARIO | TOTAL  |
|-------------------------|-------|----------|--------|
| <b>Escritorios</b>      | 3     | 115.00   | 345.00 |
| <b>Sillas Giratoria</b> | 3     | 48.00    | 144.00 |
| <b>Sillas</b>           | 3     | 20.00    | 60.00  |
| <b>Archivador</b>       | 10    | 15.00    | 150.00 |
| <b>Mesa de trabajo</b>  | 1     | 590.00   | 590.00 |
| <b>Extintores</b>       | 3     | 55.00    | 165.00 |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

**Tabla N° 48: Equipo de oficina**

| <b>EQUIPOS DE OFICINA</b> |              |                 | 70.00        |
|---------------------------|--------------|-----------------|--------------|
| <b>CONCEPTO</b>           | <b>CANT.</b> | <b>UNITARIO</b> | <b>TOTAL</b> |
| <b>Teléfono</b>           | 2            | 30.00           | 60.00        |
| <b>Calculadora</b>        | 1            | 10.00           | 10.00        |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana

**Tabla N° 49: Equipo de computación**

| <b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b> |              |                 | 2.153.00     |
|------------------------------|--------------|-----------------|--------------|
| <b>CONCEPTO</b>              | <b>CANT.</b> | <b>UNITARIO</b> | <b>TOTAL</b> |
| <b>Computador</b>            | 3            | 651.00          | 1.953.00     |
| <b>Impresora</b>             | 1            | 200.00          | 200.00       |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

**4.5.2. Activos diferidos**

Son todos los gastos incurridos antes de iniciar el negocio, como permisos de funcionamiento, permiso sanidad, permiso de bomberos entre otros.

**Tabla N° 50: Activos diferidos**

| <b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>       |               |                 |             |               |
|----------------------------------|---------------|-----------------|-------------|---------------|
| <b>CONCEPTO</b>                  | <b>UNITAR</b> | <b>VALOR</b>    | <b>AÑOS</b> | <b>AMORT</b>  |
|                                  |               | <b>USD</b>      |             |               |
| <b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>    |               | 1,390.00        | 5.00        | 278.00        |
| <b>Investigación</b>             | 1000          |                 |             |               |
| <b>RUC</b>                       | 60            |                 |             |               |
| <b>Permiso de Funcionamiento</b> | 50            |                 |             |               |
| <b>Patente Municipal</b>         | 80            |                 |             |               |
| <b>Permiso Sanidad</b>           | 100           |                 |             |               |
| <b>Permiso de Bomberos</b>       | 100           |                 |             |               |
| <b>TOTAL USD</b>                 |               | <b>1,390.00</b> |             | <b>278.00</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

### 4.5.3. Capital de Trabajo

El capital de trabajo son todos los recursos económicos, destinados al funcionamiento inicial de la microempresa productora y comercializadora de polvo de cebolla.

**Tabla N° 51: Capital de trabajo**

| <b>CAPITAL DE TRABAJO, MATERIA PRIMA Y GASTOS GENERALES</b> |                      |                         |
|---|----------------------|-------------------------|
| <b>CONCEPTOS</b>  | <b>VALOR MENSUAL</b> | <b>VALOR TRIMESTRAL</b> |
| <b>Materia Prima</b>  | 1.871.80             | <b>22.461.57</b>        |
| <b>Remuneraciones</b>                                       | 997.04               | <b>11.964.47</b>        |
| <b>Arriendo local</b>                                       | 150.00               | <b>450.00</b>           |
| <b>Alquiler camioneta</b>                                   | 166.67               | <b>500.00</b>           |
| <b>Publicidad</b>   | 100.00               | <b>300.00</b>           |
| <b>Movilización</b>   | 12.00                | <b>36.00</b>            |
| <b>Suministros de Oficina</b>                               | 25.00                | <b>75.00</b>            |
| <b>Suministros de Limpieza</b>                              | 21.17                | <b>63.50</b>            |
| <b>Equipos de protección</b>                                | 60                   | <b>180.00</b>           |
| <b>Mantenimiento maquinaria</b>                             | 20.00                | <b>60.00</b>            |
| <b>Energía Eléctrica</b>                                    | 40.00                | <b>120.00</b>           |
| <b>Agua Potable</b>   | 8.00                 | <b>24.00</b>            |
| <b>Teléfono e Internet</b>                                  | 25.00                | <b>75.00</b>            |
| <b>Total general capital de trabajo</b>                     | <b>3946.67</b>       | <b>36.309.54</b>        |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

#### 4.5.4. Talento humano

**Tabla N° 52: Sueldo básico unificado del año 2015**

| Cargo                     | S.B.U. Año 2015 |
|---------------------------|-----------------|
| <b>Gerente</b>            | 600             |
| <b>Contador</b>           | 400             |
| <b>Jefe de Producción</b> | 500             |
| <b>Vendedor</b>           | 350             |
| <b>4 Operarios</b>        | 1272            |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

**Tabla N° 53: Sueldo Básico Unificado Mensual Proyectado**

| AÑOS                      | AÑO 1    | AÑO 2    | AÑO 3    | AÑO 4    | AÑO 5    |
|---------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| <b>RUBROS</b>             |          |          |          |          |          |
| <b>Gerente</b>            | 600.00   | 654.59   | 714.14   | 779.12   | 850.00   |
| <b>Contadora</b>          | 400.00   | 436.39   | 476.10   | 519.41   | 566.67   |
| <b>Jefe de producción</b> | 350.00   | 381.84   | 416.58   | 454.48   | 495.83   |
| <b>Vendedor</b>           | 500.00   | 545.49   | 595.12   | 649.26   | 708.33   |
| <b>4 Operarios</b>        | 1.272.00 | 1.387.73 | 1.513.98 | 1.651.73 | 1.802.00 |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

#### 4.6. Inversiones

En las siguientes tablas se especifica las diferentes inversiones que la microempresa deberá realizar para desarrollar las diferentes actividades requeridas por el proyecto plateado.

**Tabla N° 54; Financiamiento de la inversión**

| <b>ACTIVOS</b>               | <b>%</b> | <b>MONTO</b>     |
|------------------------------|----------|------------------|
| <b>ACTIVOS FIJOS</b>         | 0.41     | 26.712.16        |
| <b>ACTIVOS PREOPERATIVOS</b> | 0.02     | 1.390.00         |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>    | 0.56     | 36.309.54        |
|                              |          | <b>64.411.70</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

#### 4.7. Estructura del financiamiento

Después de haber realizado el estudio de las tasas de interés para la adquisición de créditos de instituciones financieras del sector, se determinó que la opción más adecuada es la solicitud de un crédito en una Cooperativa de Ahorro y Crédito, por las facilidades en cuanto a pagos.

**Tabla N° 55: Estructura del financiamiento**

| <b>Concepto</b>             | <b>Inversión</b> |
|-----------------------------|------------------|
| <b>Inversión Propia</b>     | 24.411.70        |
| <b>Inversión Financiada</b> | 40.000.00        |
| <b>Inversión Total</b>      | 64.411.70        |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.



## CAPÍTULO V

### 5. EVALUACIÓN FINANCIERA

En el presente capítulo se procederá a determinar cuál es el monto con respecto a los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, los cuales son los costos totales de operación, así como una serie de indicadores que sirven para determinar la viabilidad económica del presente proyecto.

#### 5.1. Determinación de ingresos

Es la proyección de todas las entradas de dinero por la venta del producto durante los 5 años del proyecto. Se prepara con la información proveniente del presupuesto de ventas. El método de proyección de las cantidades a vender utilizado, es el de línea recta con un crecimiento del 5% anual, que está en relación a la maquinaria instalada y la demanda del producto. En referencia a los precios de ventas se toma como un parámetro válido el índice de inflación actual que es del 4% anual.

**Tabla N° 56: Proyección de ingresos**

| PRODUCTOS |                 | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|-----------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| POLVO     | Cantidad        | 1.560,00          | 1.622,00          | 1.686,00          | 1.753,00          | 1.823,00          |
|           | Precio          | 118,00            | 122,72            | 127,63            | 132,73            | 138,04            |
|           | <b>Subtotal</b> | <b>184.080,00</b> | <b>199.051,84</b> | <b>215.182,16</b> | <b>232.682,62</b> | <b>251.652,95</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

## 5.2. Determinación de egresos

Son todos los gastos realizados para la producción de polvo de cebolla planeados al futuro. Los métodos y parámetros de proyección son los mismos utilizados para proyectar los ingresos

## 5.3. Costos de producción

### 5.3.1. Materia prima

Se estima producir 130 fundas de 35Kg mensuales. La materia prima necesaria para el primer trimestre de producción está explicada en el siguiente cuadro de acuerdo a los expertos industriales, a continuación se realiza una proyección por los cinco años de la materia prima a utilizar.

**Tabla N° 57: Materia prima**

| INSUMOS                  | Unidad  | Costo U. | Cantidad | Costo T. |
|--------------------------|---------|----------|----------|----------|
| <b>Cebolla</b>           | quintal | 10       | 740      | 7400     |
| <b>Funda polietileno</b> | unidad  | 0,57     | 142,00   | 80,94    |
| <b>Cloro</b>             | litro   | 5,00     | 1,25     | 6,25     |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

**Tabla N° 58: Proyección de egresos**

| PRODUCTOS    |                 | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|--------------|-----------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>POLVO</b> | Cantidad        | 1.560,00         | 1.622,00         | 1.686,00          | 1.753,00          | 1.823,00          |
|              | Precio          | 57,59            | 59,90            | 62,29             | 64,79             | 67,38             |
|              | <b>Subtotal</b> | <b>89.846,28</b> | <b>97.153,78</b> | <b>105.026,71</b> | <b>113.568,38</b> | <b>122.827,48</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

### 5.3.2. Mano de obra directa

Para la operación inicial del proyecto es necesario contar con el siguiente personal, quien percibirá las remuneraciones de acuerdo a su trabajo y responsabilidad.

El parámetro de crecimiento de las remuneraciones está determinado por una media del crecimiento de los salarios de los cinco últimos años cuyo crecimiento promedio anual es del 9,10%.

**Tabla N° 59: Crecimiento de salario mínimo vital por años**

| No.                | año  | Ssmvg        |
|--------------------|------|--------------|
| 1                  | 2010 | 240.00       |
| 2                  | 2011 | 264.00       |
| 3                  | 2012 | 292.00       |
| 4                  | 2013 | 318.00       |
| 5                  | 2014 | 340.00       |
| <b>Crecimiento</b> |      | <b>9,10%</b> |

$$\begin{aligned}
 M &= C(1+i)^{n-1} \\
 340 &= 240(1+i)^4 \\
 \frac{340}{240} &= (1+i)^4 \\
 \sqrt[4]{1.42} &= (1+i) \\
 1,091 &= 1+i \\
 I &= 0,091 \\
 I &= 9.10\%
 \end{aligned}$$

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

**Tabla N° 60: Salario básico unificado de la mano de obra directa**

| <b>CARGO</b>              | <b>CONCEPTOS</b> | <b>AÑO 1</b>     | <b>AÑO 2</b>     | <b>AÑO 3</b>     | <b>AÑO 4</b>     | <b>AÑO 5</b>     |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>JEFE DE PRODUCCIÓN</b> | Sueldo Básico    | 6.000.00         | 6.545.88         | 7.141.43         | 7.791.16         | 8.500.00         |
|                           | Décimo Tercero   | 500.00           | 545.49           | 595.12           | 649.26           | 708.33           |
|                           | Décimo Cuarto    | 340.00           | 370.93           | 404.68           | 441.50           | 481.67           |
|                           | Aporte Patronal  | 729.00           | 795.32           | 867.68           | 946.63           | 1.032.75         |
|                           | Fondo de reserva |                  | 545.49           | 595.12           | 649.26           | 708.33           |
| <b>SUBTOTAL</b>           |                  | <b>7.569.00</b>  | <b>8.803.12</b>  | <b>9.604.03</b>  | <b>10.477.81</b> | <b>11.431.08</b> |
| <b>OBREROS (4)</b>        | Sueldo Básico    | 15.264.00        | 16.652.72        | 18.167.79        | 19.820.71        | 21.624.00        |
|                           | Décimo Tercero   | 1.272.00         | 1.387.73         | 1.513.98         | 1.651.73         | 1.802.00         |
|                           | Décimo Cuarto    | 1.360.00         | 1.483.73         | 1.618.72         | 1.766.00         | 1.926.67         |
|                           | Aporte Patronal  | 1.854.58         | 2.023.31         | 2.207.39         | 2.408.22         | 2.627.32         |
|                           | Fondo de reserva |                  | 1.387.73         | 1.513.98         | 1.651.73         | 1.802.00         |
| <b>SUBTOTAL</b>           |                  | <b>19.750.58</b> | <b>22.935.22</b> | <b>25.021.87</b> | <b>27.298.37</b> | <b>29.781.98</b> |
| <b>TOTAL SUELDOS</b>      |                  | <b>27.319.58</b> | <b>31.738.34</b> | <b>34.625.90</b> | <b>37.776.18</b> | <b>41.213.07</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

#### **5.4. Gastos administrativos**

Corresponden los gastos incurridos por el gerente y contadora, quienes se encargan de realizar las actividades administrativas del proyecto.

**Tabla N° 61: Mano de obra indirecta**

| <b>CARGO</b>           | <b>CONCEPTOS</b> | <b>AÑO 1</b>     | <b>AÑO 2</b>     | <b>AÑO 3</b>     | <b>AÑO 4</b>     | <b>AÑO 5</b>     |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>GERENTE</b>         | Sueldo Básico    | 7.200.00         | 7.855.06         | 8.569.71         | 9.349.39         | 10.200.00        |
|                        | Décimo Tercero   | 600.00           | 654.59           | 714.14           | 779.12           | 850.00           |
|                        | Décimo Cuarto    | 340.00           | 370.93           | 404.68           | 441.50           | 481.67           |
|                        | Aporte Patronal  | 874.80           | 954.39           | 1.041.22         | 1.135.95         | 1.239.30         |
|                        | Fondo de reserva |                  | 654.59           | 714.14           | 779.12           | 850.00           |
| <b>SUBTOTAL</b>        |                  | <b>9.014.80</b>  | <b>10.489.56</b> | <b>11.443.90</b> | <b>12.485.07</b> | <b>13.620.97</b> |
| <b>CONTADORA</b>       | Sueldo Básico    | 4.800.00         | 5.236.71         | 5.713.14         | 6.232.93         | 6.800.00         |
|                        | Décimo Tercero   | 400.00           | 436.39           | 476.10           | 519.41           | 566.67           |
|                        | Décimo Cuarto    | 340.00           | 370.93           | 404.68           | 441.50           | 481.67           |
|                        | Aporte Patronal  | 583.20           | 636.26           | 694.15           | 757.30           | 826.20           |
|                        | Fondo de reserva |                  | 436.39           | 476.10           | 519.41           | 566.67           |
| <b>SUBTOTAL</b>        |                  | <b>6.123.20</b>  | <b>7.116.68</b>  | <b>7.764.16</b>  | <b>8.470.55</b>  | <b>9.241.20</b>  |
| <b>TOTAL SUELDOS Y</b> |                  | <b>15.138.00</b> | <b>17.606.24</b> | <b>19.208.06</b> | <b>20.955.62</b> | <b>22.862.17</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

**5.4.1. Gastos generales de administración**

Los gastos generales incurridos para llevar adelante este negocio están comprendidos por: los suministros de oficina y los de limpieza, básica necesaria para la parte administrativa y para mantener limpios los espacios de la planta, los servicios básicos como electricidad, agua potable y teléfono utilizados en la planta:

**Tabla N° 62: Gastos generales de administración**  
**CONCEPTOS** **VALOR**  
**MENSUAL**

|                                 |               |
|---------------------------------|---------------|
| <b>Arriendo local</b>           | <b>150.00</b> |
| <b>Suministros de Oficina</b>   | <b>25.00</b>  |
| <b>Suministros de Limpieza</b>  | <b>21.17</b>  |
| <b>Equipos de protección</b>    | <b>60.00</b>  |
| <b>Mantenimiento maquinaria</b> | <b>20.00</b>  |
| <b>Energía Eléctrica</b>        | <b>40.00</b>  |
| <b>Agua Potable</b>             | <b>8.00</b>   |
| <b>Teléfono e Internet</b>      | <b>25.00</b>  |
| <b>Total</b>                    | <b>249.17</b> |

| RUBROS                   | AÑO 1           | AÑO 2           | AÑO 3           | AÑO 4           | AÑO 5           |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Arriendo local           | 1.800,00        | 1.872,00        | 1.946,88        | 2.024,76        | 2.105,75        |
| Suministros de Oficina   | 300,00          | 312,00          | 324,48          | 337,46          | 350,96          |
| Suministros de Limpieza  | 254,00          | 264,16          | 274,73          | 285,72          | 297,14          |
| Equipos de protección    | 720,00          | 748,80          | 778,75          | 809,90          | 842,30          |
| Mantenimiento maquinaria | 240,00          | 249,60          | 259,58          | 269,97          | 280,77          |
| Energía Eléctrica        | 480,00          | 499,20          | 519,17          | 539,93          | 561,53          |
| Agua Potable             | 96,00           | 99,84           | 103,83          | 107,99          | 112,31          |
| Teléfono e Internet      | 300,00          | 312,00          | 324,48          | 337,46          | 350,96          |
| <b>TOTAL</b>             | <b>4.190,00</b> | <b>4.357,60</b> | <b>4.531,90</b> | <b>4.713,19</b> | <b>4.901,72</b> |

Fuente: directa  
 Elaborado por: TAPIA, Ana.

## 5.5. Gastos de ventas

Corresponden los gastos incurridos por el vendedor, quien se encarga de realizar las actividades de comercialización del proyecto.

**Tabla N° 63: Mano de obra indirecta**

| CARGO           | CONCEPTOS               | AÑO 1           | AÑO 2           | AÑO 3           | AÑO 4           | AÑO 5           |
|-----------------|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| VENDEDOR        | <b>Sueldo Básico</b>    | 4.200,00        | 4.615,80        | 5.072,76        | 5.574,97        | 6.126,89        |
|                 | <b>Décimo Tercero</b>   | 350,00          | 384,65          | 422,73          | 464,58          | 510,57          |
|                 | <b>Décimo Cuarto</b>    | 318,00          | 349,48          | 384,08          | 422,10          | 463,89          |
|                 | <b>Aporte Patronal</b>  | 510,30          | 560,82          | 616,34          | 677,36          | 744,42          |
|                 | <b>Fondo de reserva</b> |                 | 384,65          | 422,73          | 464,58          | 510,57          |
| <b>SUBTOTAL</b> |                         | <b>5.378,30</b> | <b>6.295,40</b> | <b>6.918,65</b> | <b>7.603,59</b> | <b>8.356,35</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

Gastos incurridos en el proceso de comercialización de polvo de cebolla

**Tabla N° 64: Gastos de ventas**

| CONCEPTOS                 | VALOR<br>MENSUAL |
|---------------------------|------------------|
| <b>Alquiler camioneta</b> | 166.67           |
| <b>Publicidad</b>         | 100.00           |
| <b>Movilización</b>       | 12.00            |
| <b>Total</b>              | <b>278.67</b>    |

| RUBROS                    | AÑO 1           | AÑO 2           | AÑO 3           | AÑO 4           | AÑO 5           |
|---------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Publicidad</b>         | 1.200,00        | 1.248,00        | 1.297,92        | 1.349,84        | 1.403,83        |
| <b>Alquiler camioneta</b> | 2.000,00        | 2.080,00        | 2.163,20        | 2.249,73        | 2.339,72        |
| <b>Movilización</b>       | 144,00          | 149,76          | 155,75          | 161,98          | 168,46          |
| <b>TOTAL</b>              | <b>3.344,00</b> | <b>3.477,76</b> | <b>3.616,87</b> | <b>3.761,55</b> | <b>3.912,01</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

## 5.6. Gastos financieros

Gastos incurridos en el pago de intereses, producto del crédito otorgado por una institución financiera al 15,00% para cubrir la inversión total de proyecto.

**Tabla N° 65: Tabla de amortización**

| <b>Monto Operación</b>          |                | 40.000         |                |                |              |
|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| <b>Tasa interés anual</b>       |                | 15,00%         |                |                |              |
| <b>Plazo (meses)</b>            |                | 60             |                |                |              |
| <b>Cuota Mensual a cancelar</b> |                | <b>951,60</b>  |                |                |              |
| <b>No.</b>                      | <b>Saldo</b>   | <b>Cuota</b>   | <b>Interés</b> | <b>Abono</b>   | <b>Saldo</b> |
|                                 | <b>Inicial</b> | <b>Mensual</b> |                | <b>Capital</b> | <b>Final</b> |
| <b>1</b>                        | 40.000,00      | 951,60         | 500,00         | 451,60         | 39.548,40    |
| <b>2</b>                        | 39.548,40      | 951,60         | 494,36         | 457,24         | 39.091,16    |
| <b>3</b>                        | 39.091,16      | 951,60         | 488,64         | 462,96         | 38.628,20    |
| <b>4</b>                        | 38.628,20      | 951,60         | 482,85         | 468,74         | 38.159,46    |
| <b>5</b>                        | 38.159,46      | 951,60         | 476,99         | 474,60         | 37.684,85    |
| <b>6</b>                        | 37.684,85      | 951,60         | 471,06         | 480,54         | 37.204,32    |
| <b>7</b>                        | 37.204,32      | 951,60         | 465,05         | 486,54         | 36.717,77    |
| <b>8</b>                        | 36.717,77      | 951,60         | 458,97         | 492,63         | 36.225,15    |
| <b>9</b>                        | 36.225,15      | 951,60         | 452,81         | 498,78         | 35.726,37    |
| <b>10</b>                       | 35.726,37      | 951,60         | 446,58         | 505,02         | 35.221,35    |
| <b>11</b>                       | 35.221,35      | 951,60         | 440,27         | 511,33         | 34.710,02    |
| <b>12</b>                       | 34.710,02      | 951,60         | 433,88         | 517,72         | 34.192,30    |
| <b>13</b>                       | 34.192,30      | 951,60         | 427,40         | 524,19         | 33.668,10    |
| <b>14</b>                       | 33.668,10      | 951,60         | 420,85         | 530,75         | 33.137,36    |
| <b>15</b>                       | 33.137,36      | 951,60         | 414,22         | 537,38         | 32.599,98    |
| <b>16</b>                       | 32.599,98      | 951,60         | 407,50         | 544,10         | 32.055,88    |
| <b>17</b>                       | 32.055,88      | 951,60         | 400,70         | 550,90         | 31.504,98    |
| <b>18</b>                       | 31.504,98      | 951,60         | 393,81         | 557,78         | 30.947,20    |
| <b>19</b>                       | 30.947,20      | 951,60         | 386,84         | 564,76         | 30.382,44    |



|    |           |        |        |        |           |
|----|-----------|--------|--------|--------|-----------|
| 20 | 30.382,44 | 951,60 | 379,78 | 571,82 | 29.810,62 |
| 21 | 29.810,62 | 951,60 | 372,63 | 578,96 | 29.231,66 |
| 22 | 29.231,66 | 951,60 | 365,40 | 586,20 | 28.645,46 |
| 23 | 28.645,46 | 951,60 | 358,07 | 593,53 | 28.051,93 |
| 24 | 28.051,93 | 951,60 | 350,65 | 600,95 | 27.450,98 |
| 25 | 27.450,98 | 951,60 | 343,14 | 608,46 | 26.842,52 |
| 26 | 26.842,52 | 951,60 | 335,53 | 616,07 | 26.226,45 |
| 27 | 26.226,45 | 951,60 | 327,83 | 623,77 | 25.602,69 |
| 28 | 25.602,69 | 951,60 | 320,03 | 631,56 | 24.971,12 |
| 29 | 24.971,12 | 951,60 | 312,14 | 639,46 | 24.331,66 |
| 30 | 24.331,66 | 951,60 | 304,15 | 647,45 | 23.684,21 |
| 31 | 23.684,21 | 951,60 | 296,05 | 655,54 | 23.028,67 |
| 32 | 23.028,67 | 951,60 | 287,86 | 663,74 | 22.364,93 |
| 33 | 22.364,93 | 951,60 | 279,56 | 672,04 | 21.692,89 |
| 34 | 21.692,89 | 951,60 | 271,16 | 680,44 | 21.012,46 |
| 35 | 21.012,46 | 951,60 | 262,66 | 688,94 | 20.323,52 |
| 36 | 20.323,52 | 951,60 | 254,04 | 697,55 | 19.625,96 |
| 37 | 19.625,96 | 951,60 | 245,32 | 706,27 | 18.919,69 |
| 38 | 18.919,69 | 951,60 | 236,50 | 715,10 | 18.204,59 |
| 39 | 18.204,59 | 951,60 | 227,56 | 724,04 | 17.480,55 |
| 40 | 17.480,55 | 951,60 | 218,51 | 733,09 | 16.747,46 |
| 41 | 16.747,46 | 951,60 | 209,34 | 742,25 | 16.005,21 |
| 42 | 16.005,21 | 951,60 | 200,07 | 751,53 | 15.253,67 |
| 43 | 15.253,67 | 951,60 | 190,67 | 760,93 | 14.492,75 |
| 44 | 14.492,75 | 951,60 | 181,16 | 770,44 | 13.722,31 |
| 45 | 13.722,31 | 951,60 | 171,53 | 780,07 | 12.942,24 |
| 46 | 12.942,24 | 951,60 | 161,78 | 789,82 | 12.152,42 |
| 47 | 12.152,42 | 951,60 | 151,91 | 799,69 | 11.352,73 |
| 48 | 11.352,73 | 951,60 | 141,91 | 809,69 | 10.543,04 |
| 49 | 10.543,04 | 951,60 | 131,79 | 819,81 | 9.723,23  |
| 50 | 9.723,23  | 951,60 | 121,54 | 830,06 | 8.893,18  |
| 51 | 8.893,18  | 951,60 | 111,16 | 840,43 | 8.052,74  |
| 52 | 8.052,74  | 951,60 | 100,66 | 850,94 | 7.201,81  |

|              |          |        |                  |                  |                  |
|--------------|----------|--------|------------------|------------------|------------------|
| <b>53</b>    | 7.201,81 | 951,60 | 90,02            | 861,57           | 6.340,23         |
| <b>54</b>    | 6.340,23 | 951,60 | 79,25            | 872,34           | 5.467,89         |
| <b>55</b>    | 5.467,89 | 951,60 | 68,35            | 883,25           | 4.584,64         |
| <b>56</b>    | 4.584,64 | 951,60 | 57,31            | 894,29           | 3.690,35         |
| <b>57</b>    | 3.690,35 | 951,60 | 46,13            | 905,47           | 2.784,88         |
| <b>58</b>    | 2.784,88 | 951,60 | 34,81            | 916,79           | 1.868,10         |
| <b>59</b>    | 1.868,10 | 951,60 | 23,35            | 928,25           | 939,85           |
| <b>60</b>    | 939,85   | 951,60 | 11,75            | 939,85           | 0,00             |
| <b>TOTAL</b> |          |        | <b>57.095,83</b> | <b>17.095,83</b> | <b>40.000,00</b> |
|              |          |        |                  |                  | <b>0,00</b>      |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

**Tabla N° 66: Interés anual**

| <b>PERIODO</b> | <b>INTERESES</b> | <b>CAPITAL</b> |
|----------------|------------------|----------------|
| <b>AÑO 1</b>   | 5.611,46         | 5.807,70       |
| <b>AÑO 2</b>   | 4.677,85         | 6.741,32       |
| <b>AÑO 3</b>   | 3.594,15         | 7.825,02       |
| <b>AÑO 4</b>   | 2.336,24         | 9.082,92       |
| <b>AÑO 5</b>   | 876,12           | 10.543,04      |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

## 5.7. Depreciación

Los compromisos de depreciación son gastos permitidos por las leyes ecuatorianas y en los porcentajes reconocidos por la Ley de Régimen Tributario Interno, para que el inversionista recupere la inversión inicial realizada.

**Tabla N° 67: Depreciación de activos fijos**

| CONCEPTO           |           | AÑOS | VALOR            | AÑO 1           | AÑO 2           | AÑO 3           | AÑO 4           | AÑO 5           |
|--------------------|-----------|------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>MAQUINARIA</b>  | <b>Y</b>  | 10   | 23.035.16        | 2.303.52        | 2.303.52        | 2.303.52        | 2.303.52        | 2.303.52        |
| <b>EQUIPOS</b>     |           |      |                  |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>MUEBLES</b>     | <b>Y</b>  | 10   | 1.454.00         | 145.40          | 145.40          | 145.40          | 145.40          | 145.40          |
| <b>ENSERES</b>     |           |      |                  |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>EQUIPOS</b>     | <b>DE</b> | 10   | 70.00            | 7.00            | 7.00            | 7.00            | 7.00            | 7.00            |
| <b>OFICINA</b>     |           |      |                  |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>EQUIPO</b>      | <b>DE</b> | 3    | 2.153.00         | 717.67          | 717.67          | 717.67          |                 |                 |
| <b>COMPUTACIÓN</b> |           |      |                  |                 |                 |                 |                 |                 |
|                    |           |      | <b>26.712.16</b> | <b>3.173.58</b> | <b>3.173.58</b> | <b>3.173.58</b> | <b>2.455.92</b> | <b>2.455.92</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

## 5.8. Estados financieros

Estos estados proyectados son aquellos que se preparan al cierre de cada período, con el ánimo principal de satisfacer el bien común de evaluar la capacidad económica del proyecto, para generar flujos favorables de fondos.

### 5.8.1. Estado de situación inicial

Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera del proyecto, presentando en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, obligaciones y capital, valuados y elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad.

**Tabla N° 68: Balance general**

| <b>1</b>                | <b>ACTIVO</b>              | <b>AÑO 1</b>     |
|-------------------------|----------------------------|------------------|
| <b>1.1</b>              | <b>ACTIVO CORRIENTE</b>    |                  |
| <b>1.1.1</b>            | Caja                       |                  |
| <b>1.1.2</b>            | Bancos                     | 36.309.54        |
| <b>1.2</b>              | <b>ACTIVO FIJO</b>         |                  |
| <b>1.2.2</b>            | Maquinaria y Equipo        | 23.035.16        |
| <b>1.2.3</b>            | Muebles y Enseres          | 1.454.00         |
| <b>1.2.4</b>            | Equipo de Oficina          | 70.00            |
| <b>1.2.5</b>            | Equipo de Computación      | 2.153.00         |
| <b>1.3</b>              | <b>OTROS ACTIVOS</b>       |                  |
| <b>1.3.1</b>            | Gastos de Constitución     | 1.390.00         |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>    |                            | <b>64.411.70</b> |
| <b>2</b>                | <b>PASIVO</b>              |                  |
| <b>2.1</b>              | <b>PASIVO NO CORRIENTE</b> |                  |
| <b>2.1.1</b>            | Préstamo Bancario          | 40.000.00        |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>    |                            |                  |
| <b>3</b>                | <b>PATRIMONIO</b>          |                  |
| <b>3.1</b>              | Capital                    | 24.411.70        |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b> |                            |                  |
| <b>TOTAL PASIVO</b>     |                            |                  |
| <b>PATRIMONIO</b>       |                            | <b>64.411.70</b> |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

### 5.8.2. Estado de resultados

El estado de resultados proyectado es un documento complementario, donde se informa detallada y ordenadamente como se obtendrá la utilidad del ejercicio contable, de los cinco años siguientes.

Tabla N° 69: Estado de resultados

| DETALLE                                | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>1. Ingresos</b>                     | <b>184.080.00</b> | <b>199.051.84</b> | <b>215.182.16</b> | <b>232.682.62</b> | <b>251.652.95</b> |
| Ventas                                 | 184.080.00        | 199.051.84        | 215.182.16        | 232.682.62        | 251.652.95        |
| <b>2. Costos</b>                       | <b>117.165.86</b> | <b>128.892.11</b> | <b>139.652.61</b> | <b>151.344.56</b> | <b>164.040.54</b> |
| Materia Prima                          | 89.846.28         | 97.153.78         | 105.026.71        | 113.568.38        | 122.827.48        |
| Salarios                               | 27.319.58         | 31.738.34         | 34.625.90         | 37.776.18         | 41.213.07         |
| <b>3. Gastos Administrativos</b>       | <b>22.779.58</b>  | <b>25.415.42</b>  | <b>27.191.55</b>  | <b>28.402.71</b>  | <b>30.497.79</b>  |
| Remuneraciones                         | 15.138.00         | 17.606.24         | 19.208.06         | 20.955.62         | 22.862.17         |
| Arriendo local                         | 1.800.00          | 1.872.00          | 1.946.88          | 2.024.76          | 2.105.75          |
| Suministros de Oficina                 | 300.00            | 312.00            | 324.48            | 337.46            | 350.96            |
| Suministros de Limpieza                | 254.00            | 264.16            | 274.73            | 285.72            | 297.14            |
| Equipos de protección                  | 720.00            | 748.80            | 778.75            | 809.90            | 842.30            |
| Mantenimiento maquinaria               | 240.00            | 249.60            | 259.58            | 269.97            | 280.77            |
| Energía Eléctrica                      | 480.00            | 499.20            | 519.17            | 539.93            | 561.53            |
| Agua Potable                           | 96.00             | 99.84             | 103.83            | 107.99            | 112.31            |
| Teléfono e Internet                    | 300.00            | 312.00            | 324.48            | 337.46            | 350.96            |
| Depreciación                           | 3.173.58          | 3.173.58          | 3.173.58          | 2.455.92          | 2.455.92          |
| Amortización                           | 278.00            | 278.00            | 278.00            | 278.00            | 278.00            |
| <b>4. Gastos en Ventas</b>             | <b>8.744.30</b>   | <b>9.751.22</b>   | <b>10.461.10</b>  | <b>11.228.46</b>  | <b>12.058.27</b>  |
| Remuneraciones                         | 5.400.30          | 6.273.46          | 6.844.23          | 7.466.92          | 8.146.26          |
| Alquiler camioneta                     | 2.000.00          | 2.080.00          | 2.163.20          | 2.249.73          | 2.339.72          |
| Publicidad                             | 1.200.00          | 1.248.00          | 1.297.92          | 1.349.84          | 1.403.83          |
| Movilización                           | 144.00            | 149.76            | 155.75            | 161.98            | 168.46            |
| <b>5. Gastos Financieros</b>           | <b>5.611.46</b>   | <b>4.677.85</b>   | <b>3.594.15</b>   | <b>2.336.24</b>   | <b>876.12</b>     |
| Intereses                              | 5.611.46          | 4.677.85          | 3.594.15          | 2.336.24          | 876.12            |
| <b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION</b> | <b>29.778.80</b>  | <b>30.315.23</b>  | <b>34.282.75</b>  | <b>39.370.64</b>  | <b>44.180.23</b>  |
| Participación trabajadores 15%         | 4.466.82          | 4.547.28          | 5.142.41          | 5.905.60          | 6.627.03          |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>     | <b>25.311.98</b>  | <b>25.767.95</b>  | <b>29.140.34</b>  | <b>33.465.04</b>  | <b>37.553.20</b>  |
| Impuesto a la Renta                    | 6.327.99          | 6.441.99          | 7.285.08          | 8.366.26          | 9.388.30          |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                   | <b>18.983.98</b>  | <b>19.325.96</b>  | <b>21.855.25</b>  | <b>25.098.78</b>  | <b>28.164.90</b>  |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

## 5.9. Estructura del financiamiento

Para la implementación del proyecto luego de un análisis de las tasas de interés para créditos de las instituciones financieras, la mejor opción es obtener un crédito en una Cooperativa de

Ahorro y Crédito quienes brindan más facilidades de endeudamiento. El financiamiento será del 61% de la inversión total, la cual asciende a \$ 40.000,00.

### 5.9.1. Costo de capital y tasa de rendimiento medio

**Tabla N° 70: Costo de capital y tasa de rendimiento medio**

| Concepto                         | Inversión     | Porcentaje | Tasa Ponderada | Valor Ponderado |
|----------------------------------|---------------|------------|----------------|-----------------|
| <b>Inversión Propia</b>          | 24.411.70     | 0.38       | 4.60           | 1.74            |
| <b>Inversión Financiada</b>      | 40.000.00     | 0.62       | 15.00          | 9.32            |
| <b>Inversión Total</b>           | 64.411.70     | 1.00       | 19.60          | 11.06           |
| <b>Costo de Capital</b>          | <b>11.06%</b> |            |                |                 |
| <b>Tasa de Inflación</b>         | <b>4.00%</b>  |            |                |                 |
| <b>Tasa de Rendimiento Medio</b> | <b>15.50%</b> |            |                |                 |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

### 5.9.2. Estado de flujo de caja

**Tabla N° 71: Flujo de caja**

| DETALLE                   | AÑO 0             | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
|---------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>UTILIDAD NETA</b>      |                   | <b>18.983.98</b> | <b>19.325.96</b> | <b>21.855.25</b> | <b>25.098.78</b> | <b>28.164.90</b> |
| <b>(+) Depreciaciones</b> |                   | 3.173.58         | 3.173.58         | 3.173.58         | 2.455.92         | 2.455.92         |
| <b>(+) Amortización</b>   |                   | 278.00           | 278.00           | 278.00           | 278.00           | 278.00           |
| <b>(-) Inversiones</b>    |                   |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Financiada</b>         | -40.000.00        |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Propia</b>             | -24.411.70        |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>FLUJO DE CAJA NETO</b> | <b>-64.411.70</b> | <b>22.435.57</b> | <b>22.777.54</b> | <b>25.306.84</b> | <b>27.832.70</b> | <b>30.898.81</b> |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

## 5.10. Evaluación financiera

### 5.10.1. Cálculo del valor actual neto (VAN)

El valor actual neto es un criterio financiero que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital (incluida la inversión inicial), donde éstas se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión. Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo, de acuerdo al análisis realizado el proyecto arroja un van de **\$19.182.36**; que muestra que el proyecto es viable.

Criterios de decisión

$VAN = 0$ , el proyecto no tendrá utilidad ni pérdida, tan solo se recuperará la inversión inicial

$VAN > 0$ , el proyecto se acepta

$VAN < 0$ , el proyecto se rechaza

$$VAN = <Inversión inicial> + \sum \frac{FCN}{(1+i)^n}$$

**Tabla N° 72: Valor actual neto**

| AÑOS       | FNC (USD) | VA                   |
|------------|-----------|----------------------|
| <b>0</b>   | -64.412   | <b>\$ -64.411.70</b> |
| <b>1</b>   | 22.436    | \$ 19.424.60         |
| <b>2</b>   | 22.778    | \$ 17.074.06         |
| <b>3</b>   | 25.307    | \$ 16.424.15         |
| <b>4</b>   | 27.833    | \$ 15.639.23         |
| <b>5</b>   | 30.899    | \$ 15.032.01         |
| <b>VAN</b> |           | <b>\$ 19.182.36</b>  |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

### 5.10.2. Cálculo de la tasa interna de retorno ( TIR )

Devuelve la tasa interna de retorno de los flujos de caja representados por los números del argumento. Los flujos de caja deben ocurrir en intervalos regulares, como meses o años. La tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión con pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que ocurren en períodos regulares. La tasa interna de retorno es de **26.84%** que es el porcentaje de interés al que recuperaremos el valor total de la inversión.

Criterios de decisión:

TIR=TMAR el proyecto no representa ningún beneficios o pérdida

TIR>TMAR el proyecto es rentable

TIR<TMAR el proyecto representa pérdida para el inversionista

$$TIR = TDi + (TDs - TDi) \left[ \frac{VANTi}{VANTs - VANTi} \right]$$

**Tabla N° 73: Tasa interna de retorno**

| <b>TIR</b>      | <b>DEL</b>       | <b>26.84%</b>        |
|-----------------|------------------|----------------------|
| <b>PROYECTO</b> |                  |                      |
| <b>AÑOS</b>     | <b>FNC (USD)</b> | <b>VA</b>            |
| <b>0</b>        | -64.412          | <b>\$ -64.411.70</b> |
| <b>1</b>        | 22.436           | \$ 17.688.08         |
| <b>2</b>        | 22.778           | \$ 14.157.75         |
| <b>3</b>        | 25.307           | \$ 12.401.34         |
| <b>4</b>        | 27.833           | \$ 10.753.01         |
| <b>5</b>        | 30.899           | \$ 9.411.52          |
| <b>VAN</b>      |                  | <b>\$ 0.00</b>       |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.



### 5.10.3. Razón beneficio costo

Este parámetro permitirá juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos.

Criterios de decisión

Si  $B/C = 1$  la inversión no genera ni beneficio ni pérdida, por lo tanto la inversión en el proyecto es indiferente

Si  $B/C > 1$  los ingresos son mayores a los egresos, el proyecto genera utilidad

Si  $B/C < 1$ , el proyecto no es aconsejable pues los egresos son mayores a los ingresos

**Tabla N° 74: Beneficio costo**

|                  |        |
|------------------|--------|
| <b>INVERSIÓN</b> | 64.412 |
| <b>VA 1</b>      | 19.425 |
| <b>VA 2</b>      | 17.074 |
| <b>VA 3</b>      | 16.424 |
| <b>VA 4</b>      | 15.639 |
| <b>VA 5</b>      | 15.032 |
| <b>VAN</b>       | 83.594 |
| <b>R B/C =</b>   | 1.30   |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

Esto quiere decir que por cada dólar de gasto, se genera \$ 1,30 de ingresos, significa que ganamos 46 centavos.

### 5.10.4. Periodo de recuperación de la inversión

De acuerdo a la inversión realizada el periodo de recuperación de la inversión es de 2 años 9 meses.

**Tabla N° 75: Período de recuperación de la inversión**

| INVERSIÓN |           | 64.412     |
|-----------|-----------|------------|
| FNC       | (FNC) USD | SUMA (FNC) |
| 1         | 22.436    | 22.436     |
| 2         | 22.778    | 45.213     |
| 3         | 25.307    | 70.520     |
| 4         | 27.833    | 98.353     |
| 5         | 30.899    | 129.251    |
| PRI =     |           | 2 AÑOS     |
|           |           | 9.0 MESES  |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

### 5.10.5. Análisis de sensibilidad del proyecto

Durante el diseño y la aprobación de un proyecto, uno de los puntos más relevantes para la toma de decisiones, es el análisis financiero del proyecto, es decir su rentabilidad y el retorno de la inversión. Una herramienta que facilitará la toma de decisiones es el análisis de sensibilidad, el cual permite diseñar escenarios en los cuales se puede analizar posibles resultados del proyecto, cambiando los valores de sus variables y restricciones financieras y determinar cómo éstas afectan el resultado final.

**Tabla N° 76: Análisis de sensibilidad**

| TASA DE DESCUENTO |         | 22%         | 24%         | 26%         | 28%          | 30%          |
|-------------------|---------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| VALOR ACTUAL NETO |         | \$ 7.214.33 | \$ 4.080.63 | \$ 1.164.61 | \$ -1.553.14 | \$ -4.089.97 |
| TASA INTERNA DE   | RETORNO | 26.84%      |             |             |              |              |
| COSTO BENEFICIO   |         | 1.30        |             |             |              |              |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

### 5.11. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio de una microempresa industrial, es aquel en el que a un determinado nivel de operación, ésta no obtiene utilidades, pero tampoco incurren pérdidas. En la práctica, el análisis del punto de equilibrio de esta microempresa, en función de la información

disponible, se realiza considerando un periodo determinado, normalmente de un año, en este caso en el segundo año en donde se refleja ingresos y egresos.

**Tabla N° 77: Identificación de costos**

| <b>TIPO</b> | <b>GASTOS Y COSTOS</b>         | <b>AÑO 1</b>      |
|-------------|--------------------------------|-------------------|
|             | <b>COSTOS DIRECTOS</b>         |                   |
|             | <b>Insumos</b>                 |                   |
| <b>V</b>    | Materia Prima                  | 89.846.28         |
|             | <b>Recursos humanos</b>        |                   |
| <b>F</b>    | Jefe de Producción             | 7.569.00          |
| <b>F</b>    | Obreros                        | 19.750.58         |
|             | <b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>   | <b>117.165.86</b> |
|             | <b>COSTOS INDIRECTOS</b>       |                   |
|             | <b>Recursos humanos</b>        |                   |
| <b>F</b>    | Gerente                        | 9.014.80          |
| <b>F</b>    | Contadora                      | 6.123.20          |
| <b>F</b>    | Vendedor                       | 5.400.30          |
|             | <b>CONCEPTOS</b>               |                   |
| <b>F</b>    | Arriendo local                 | 1.800.00          |
| <b>V</b>    | Alquiler camioneta             | 2.000.00          |
| <b>V</b>    | Publicidad                     | 1.200.00          |
| <b>V</b>    | Movilización                   | 144.00            |
| <b>F</b>    | Suministros de Oficina         | 300.00            |
| <b>V</b>    | Suministros de Limpieza        | 254.00            |
| <b>V</b>    | Equipos de protección          | 720.00            |
| <b>V</b>    | Mantenimiento maquinaria       | 240.00            |
| <b>V</b>    | Energía Eléctrica              | 480.00            |
| <b>V</b>    | Agua Potable                   | 96.00             |
| <b>V</b>    | Teléfono e Internet            | 300.00            |
| <b>F</b>    | Depreciación                   | 3.173.58          |
| <b>F</b>    | Amortización                   | 278.00            |
| <b>F</b>    | Intereses                      | 5.611.46          |
|             | <b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b> | <b>37.135.35</b>  |
|             | <b>TOTAL USD</b>               | <b>154.301.20</b> |
|             | <b>COSTOS FIJOS</b>            | <b>59.020.92</b>  |
|             | <b>COSTOS VARIABLES</b>        | <b>95.280.28</b>  |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

**Fórmula:**

$$MC = PV - CVU$$

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

En donde:

|     |   |                                  |
|-----|---|----------------------------------|
| PE  | = | Punto de equilibrio del proyecto |
| CF  | = | Costo fijo                       |
| II  | = | Inversión Inicial                |
| PV  | = | Precio de Venta                  |
| CVU | = | Costo variable unitario          |
| MC  | = | Margen de Contribución           |

**Tabla N° 78: Punto de equilibrio**

| DETALLE                                      | USD<br>ANUAL    |
|--|-----------------|
| <b>CF (costo fijo)</b>                       | 59.020.92       |
| <b>CV (costo variable)</b>                   | 95.280.28       |
| <b>Pvu (precio variable unitario)</b>        | 118.00          |
| <b>Cantidad</b>                              | 1.560.00        |
| <b>Cvu (costo variable unitario)</b>         | 61.08           |
| <b>MC (Margen de contribución unitario)</b>  | 56.92           |
| <b>Peq (punto de equilibrio en unidades)</b> | <b>1.036.00</b> |

Fuente: directa

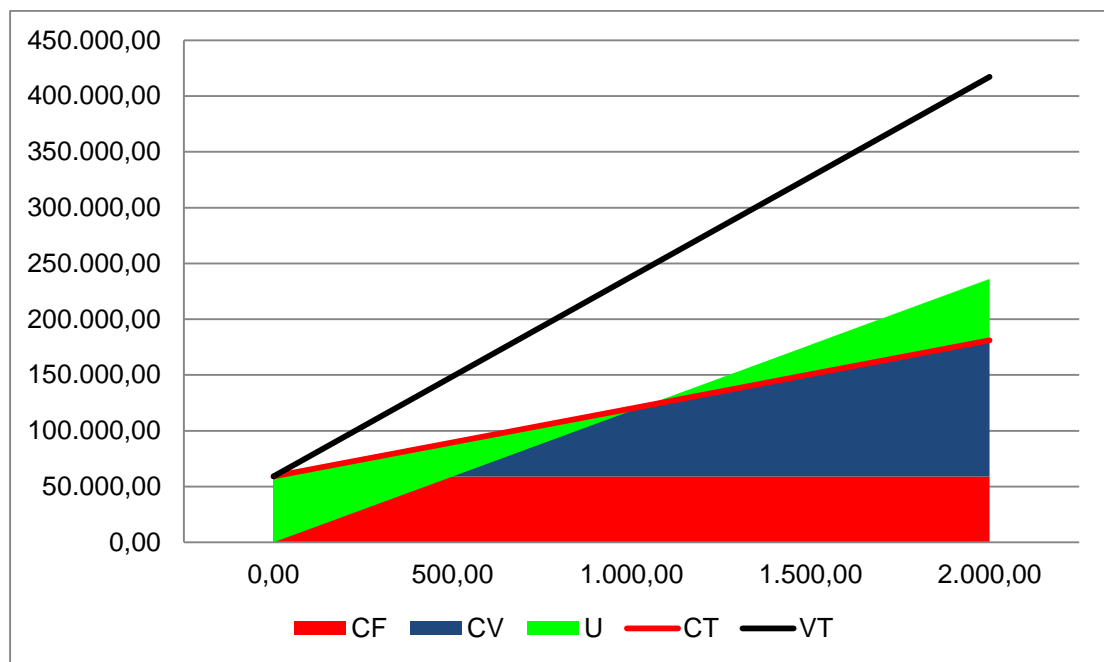
Elaborado por: TAPIA, Ana.

**Tabla N° 79: Análisis punto de equilibrio**

|                           |           |            |            |            |            |            |
|---------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <b>Productos vendidos</b> | <b>PV</b> | 0.00       | 500.00     | 1.000.00   | 1.500.00   | 2.000.00   |
| <b>Ventas Totales</b>     | <b>VT</b> | 0.00       | 59.000.00  | 118.000.00 | 177.000.00 | 236.000.00 |
| <b>Costos Variables</b>   | <b>CV</b> | 0.00       | 30.538.55  | 61.077.10  | 91.615.65  | 122.154.21 |
| <b>Costos Fijos</b>       | <b>CF</b> | 59.020.92  | 59.020.92  | 59.020.92  | 59.020.92  | 59.020.92  |
| <b>Costo Total</b>        | <b>CT</b> | 59.020.92  | 89.559.47  | 120.098.02 | 150.636.58 | 181.175.13 |
| <b>Utilidad</b>           | <b>U</b>  | -59.020.92 | -30.559.47 | -2.098.02  | 26.363.42  | 54.824.87  |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

**Gráfico N° 41: Punto de equilibrio**

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

## **CAPÍTULO VI**

### **6. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

#### **6.1. Constitución de la microempresa**

La microempresa es una organización económica, operada por personas naturales, jurídicas o de hecho, que se dedican a la producción de bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

La microempresa procesadora y comercializadora de cebolla en polvo, llevará el nombre de “Paitepolv”, la misma que estará ubicada en la provincia del Carchi, cantón Bolívar

##### **6.1.1. Requisitos para la constitución jurídica de la microempresa**

- a) Solicitud de aprobación dirigida al Señor Ministro de Trabajo;
- b) Acta constitutiva de la entidad, en original y copia, certificadas por el Secretario, la misma que contendrá los nombres y apellidos completos de los fundadores, el nombramiento del Directorio provisional, y las firmas autógrafas de los concurrentes y numero de cedula de identidad;
- c) Dos ejemplares del estatuto debidamente certificados por el Secretario, conteniendo:
  - Denominación y domicilio.
  - Fines.
  - Derechos y obligaciones de los socios.
  - Estructura y organización interna.
  - Patrimonio económico.
  - Causas de disolución y liquidación.

- Las demás disposiciones de los socios consideren necesarias, siempre que no se opongan al orden público, las leyes y las buenas costumbres;

d) Dos ejemplares de la lista de socios fundadores, en la que conste: Si son personas naturales, los nombres y apellidos, el domicilio, cedula de identificación el valor del aporte económico y la firma. Si son persona jurídicas, la razón social, el registro único de contribuyentes, nombramiento del representante legal y copias de los documentos de identificación; y,

e) Certificado de apertura de la cuenta de integración del aporte de los socios, en una cooperativa o banco y/o la declaración de los bienes debidamente valorados, que los socios aportan, Para la aprobación de reformas de estatutos, la Directiva en funciones deberá presentar la siguiente documentación:

- Solicitud de aprobación de reformas al estatuto dirigida al Ministerio de Trabajo;
- Copia de la nómina de la Directiva en funciones, debidamente registrada;
- Certificado actualizado del registro en el Ministerio de Trabajo y Empleo y en su respectiva organización gremial;
- Dos ejemplares del listado de reformas, debidamente certificadas por el secretario de que fueron discutidos en dos sesiones; y,
- Copia del estatuto vigente y del acuerdo ministerial de constitución de la microempresa.

La microempresa dentro de los siguientes treinta días a la elección de su Directiva, se registrara en el Ministerio de Trabajo y Empleo, adjuntando la siguiente documentación:

- Solicitud del registro, dirigido al señor Ministro de Trabajo y Empleo;
- Convocatoria a elecciones;
- Acta de asamblea en la que se eligió la directiva haciendo constar los nombres y firmas de los socios asistentes, debidamente certificado por el secretario;

- Certificación del registro en su respectiva organización gremial;
- Copia simple del acuerdo ministerial, mediante el cual se otorgó la personería jurídica.

En caso de conflictos internos, el Ministerio de Trabajo y Empleo, solicitara los documentos adicionales y realizara las gestiones y verificaciones necesarias para comprobar la seriedad de la elección y efectuar el registro solicitado. Para los casos de duda convocara a una asamblea General de Socios para una nueva elección.

La denominación de una microempresa, no podrá ser igual a la de otra que se halle registrada en este Ministerio. El Ministerio podrá requerir a la microempresas, anualmente la presentación de actas de asambleas y directorios, informes económicos, y a toda clase de informes que se refieran a sus actividades denominación de una microempresa, no podrá ser igual a la de otra que se halle registrada en este Ministerio. El Ministerio podrá requerir a la microempresas, anualmente la presentación de actas de asambleas y directorios, informes económicos, y a toda clase de informes que se refieran a sus actividades.

#### **6.1.2. Requisitos para la obtención del Registro Único de Contribuyentes**

El RUC se lo obtiene el Servicio de Rentas Internas con los siguientes documentos:

- Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente. (Para extranjeros)
- Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos: planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
- Comprobante del pago del impuesto predial del año actual



- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

### **6.1.3. Requisitos para obtener la Patente Municipal**

Esta Patente se lo obtiene el Ilustre Municipio de Bolívar con los siguientes documentos:

- Formulario de solicitud y declaración de patente (Comprar en Recaudación).
- Tres timbres.
- Certificado de no adeudar al municipio (comprar en tesorería presentando cedula y certificado de votación de cónyuges).
- Copias de cédula de ciudadanía y certificado de votación actualizado.
- Copia del RUC actualizado.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Copia del estado de situación inicial.

### **6.1.4. Requisitos para obtener el permiso del Cuerpo de Bomberos**

Este permiso se lo obtiene el Ilustre Municipio de Bolívar con los siguientes trámites:

- Comprar un formulario de declaración de Activos Totales en las ventanillas de recaudación del Municipio.
- Llenarlo y registrarlo en las ventanillas municipales.
- Acudir con este formulario a las oficinas de Recaudación del Cuerpo de Bomberos de Bolívar para proceder al pago correspondiente.
- Solicitar la respectiva Inspección del local por parte de los señores inspectores de Bomberos.

### **6.1.5. Requisitos para obtener el permiso del Ministerio de Salud**

Este permiso se lo obtiene en la Dirección Provincial de Salud para lo cual el interesado deberá presentar:

- Una solicitud dirigida al Director Provincial de Salud del Carchi, con los siguientes datos:
- Nombre del propietario o representante legal.
- Nombre o razón social o denominación del establecimiento.
- Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) y cédula de ciudadanía del propietario o representante legal del establecimiento.
- Actividad o actividades que se realizan en el establecimiento.
- Ubicación del establecimiento: cantón, parroquia, sector, calle principal número e intersecciones, teléfono, fax, correo electrónico si lo tuviere.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC);
- Copia de la cédula de ciudadanía o identidad del propietario
- Copia de la cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento;
- Documentos que acrediten la personería jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento;
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos; y,
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

## 6.2. Misión

Ser una empresa productora y comercializadora de polvo de cebolla cumpliendo normas técnicas, de salud y de higiene exigidas por las autoridades competentes, atendiendo las necesidades y exigencias de nuestros clientes y proveedores locales

## 6.3. Visión

Consolidarnos en el 2018 como una empresa líder a nivel provincial en la producción y venta de polvo de cebolla, ofreciendo siempre producto de primera calidad, brindando el mejor producto en los mercados.

## 6.4. Valores

Los valores corporativos que se aplicarán en la microempresa serán:

**Responsabilidad:** es uno de los valores más importantes a practicar dentro de la microempresa, debido a que a través de este se cumplirá con la puntualidad en la producción y comercialización del producto, en la cancelación de cuentas pendientes, entre otros.

**Honestidad:** elaborar cada una de las actividades dentro de la microempresa y en el trato al cliente con rectitud, honorabilidad, decoro, respeto y modestia siendo justos en cada decisión que se presente.

**Lealtad:** desarrollarse con fidelidad, compromiso, identificación, orgullo, confidencialidad, teniendo sentido de pertenencia hacia la microempresa.

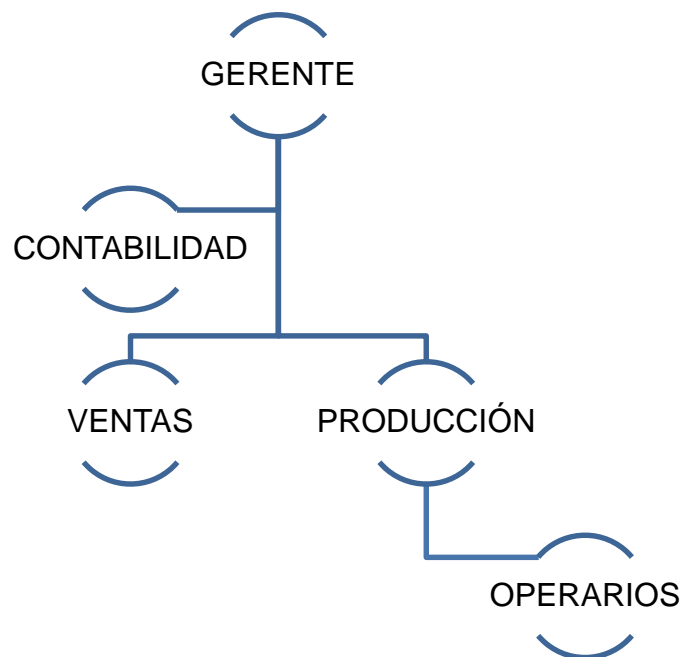
**Ética:** se deberá trabajar con eficiencia, seriedad, constancia, entrega dedicación y esmero en el desarrollo de sus funciones.

**Calidad:** aplicarlo en el desempeño de todas las actividades de la microempresa ya que esto se reflejará en el producto final y en la satisfacción del cliente.

### 6.5. Organigrama

Se propone la siguiente estructura básica tomando en cuenta las áreas fundamentales para la microempresa:

**Gráfico N° 42: Organigrama**



Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

## **6.6. Competencias del talento humano**

### **6.6.1. Gerencia**

**Objetivo:** El gerente es quien se encarga de realizar la gestión administrativa financiera de la microempresa, se encargará de realizar la planificación de las compras y ventas, buscará proveedores y clientes para mantener un equilibrio entre oferta y demanda.

**Nivel de educación.** Título de Tercer nivel

**Profesión.** Administración de empresas y/o afines

**Experiencia.** Mínimo de 2 años de experiencia en empresas comercializadoras.

**Requisitos adicionales.** Planeación estratégica, procesos de administrativos generales, desarrollo organizacional, uso de computador y paquetes utilitarios, conocimiento de técnicas de ventas y negociación.

### **Funciones**

- Planificar y dirigir la microempresa.
- Mantener el proceso administrativo de la microempresa siempre vigente.
- Crear mecanismos de control interno en las áreas de la microempresa.
- Mantener un portafolio de clientes y proveedores con buenas relaciones.
- Mantener relaciones fraternas con la Cámara de Comercio e Industriales.

Realizar ventas del producto a distribuidores mayoristas y minoristas con apoyo del personal técnico y en coordinación con contabilidad.

**Competencias.****Tabla N° 801: Competencias del gerente**

| N° | COMPETENCIA                             | DESCRIPCIÓN  | ALTA | BAJA |
|----|---|--|------|------|
| 1  | Orientación de servicio                 | Implica un deseo de ayudar o de servir a los demás satisfaciendo sus necesidades. Significa focalizar los esfuerzos en el descubrimiento y la satisfacción de las necesidades de los clientes, tanto internos como externos.   | X    |      |
| 2  | Orientación a los resultados            | Es el esfuerzo por trabajar adecuadamente tendiendo al logro de estándares de excelencia.  | X    |      |
| 3  | Flexibilidad                            | Es la capacidad para adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas o grupos diversos.  | X    |      |
| 4  | Construcción de relaciones              | Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.   | X    |      |
| 5  | Conocimiento del entorno organizacional | Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder e influencia en la institución o en otras instituciones, clientes o proveedores, etc. Incluye la capacidad de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la institución. | X    |      |
| 6  | Iniciativa                              | Es la predisposición para actuar pro activamente. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas.   | X    |      |
| 7  | Aprendizaje continuo                    | Es la habilidad para buscar y compartir información útil, comprometiéndose con el aprendizaje. Incluye la capacidad de aprovechar la experiencia de otros y la propia.   | X    |      |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

### **6.6.2. Contadora(o)**

**Objetivo:** Se encargará cumplir con las obligaciones contables, tributarias y laborales y llevar el archivo contable de la microempresa, realizará órdenes de pedido y ordenes de entrega de la mercadería

**Nivel de educación.** Bachiller

**Profesión.** Egresada(o) en Contabilidad y Auditoría.

**Experiencia.** Mínimo de 1 años de experiencia en empresas comercializadoras.

**Requisitos adicionales.** Contabilidad Básica, elaboración de facturas, notas de pedido, notas de entrega, memos, oficios, uso de computadora y paquetes utilitarios.

**Funciones:**

- Cumplir con los principios contables exigidos por ley en cuanto a: negocio en marcha, partida doble, periodicidad, ciclo contable.
- Cumplir con las obligaciones contables y tributarias ante el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Cumplir con las obligaciones laborales con el IESS y otros organismos de control.
- Mantener actualizado el inventario de materiales de oficina, materia prima, clientes y proveedores.
- Cumplir con procedimientos de control interno implementados.
- Mantener la documentación de respaldo en archivos adecuados para este fin.
- Mantener al día la agenda del gerente y personal técnico.
- Conservar los archivos en papel y magnéticos en buen estado.

## Competencias

**Tabla N° 81: Competencias contador**

| N° | COMPETENCIA                             | DESCRIPCIÓN  | ALTA | BAJA |
|----|---|--|------|------|
| 1  | Orientación de servicio                 | Implica un deseo de ayudar o de servir a los demás satisfaciendo sus necesidades. Significa focalizar los esfuerzos en el descubrimiento y la satisfacción de las necesidades de los clientes, tanto internos como externos.   | X    |      |
| 2  | Orientación a los resultados            | Es el esfuerzo por trabajar adecuadamente tendiendo al logro de estándares de excelencia.  |      | X    |
| 3  | Flexibilidad                            | Es la capacidad para adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas o grupos diversos.  |      | X    |
| 4  | Construcción de relaciones              | Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.   |      | X    |
| 5  | Conocimiento del entorno organizacional | Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder e influencia en la institución o en otras instituciones, clientes o proveedores, etc. Incluye la capacidad de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la institución. |      | X    |
| 6  | Iniciativa                              | Es la predisposición para actuar pro activamente. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas.   |      | X    |
| 7  | Aprendizaje continuo                    | Es la habilidad para buscar y compartir información útil, comprometiéndose con el aprendizaje. Incluye la capacidad de aprovechar la experiencia de otros y la propia.   | X    |      |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.



### 6.6.3. Jefe de producción

**Objetivo.** El jefe de producción, se encarga de controlar la producción, planificar las adquisiciones de la materia prima e insumos para producir de acuerdo a los pedidos realizados.

**Nivel de educación.** Estudios superiores en Agroindustrias

**Profesión.** Ingeniería en agroindustria y/o afines

**Experiencia.** Un mínimo de 2 años de experiencia en microempresas de alimentos.

**Requisitos adicionales.** Manipulación de alimentos, planeación estratégica, uso de computador y paquetes utilitarios,

#### Funciones

- Mantener un stock adecuado de la materia prima e insumos para la producción
- Controlar la producción, planificar y hacer cumplir las fechas establecidas de acuerdo a las órdenes de producción.
- Predeterminar y cronometrar tiempos de producción.
- Controlar la calidad del polvo de cebolla.
- Planificar el mantenimiento preventivo de la maquinaria.
- Programar las compras de la materia prima e insumos

**Competencias.****Tabla N° 82: Jefe de producción**

| N° | COMPETENCIA                             | DESCRIPCIÓN  | ALTA | BAJA |
|----|---|--|------|------|
| 1  | Orientación de servicio                 | Implica un deseo de ayudar o de servir a los demás satisfaciendo sus necesidades. Significa focalizar los esfuerzos en el descubrimiento y la satisfacción de las necesidades de los clientes, tanto internos como externos.   | X    |      |
| 2  | Orientación a los resultados            | Es el esfuerzo por trabajar adecuadamente tendiendo al logro de estándares de excelencia.  | X    |      |
| 3  | Flexibilidad                            | Es la capacidad para adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas o grupos diversos.  |      |      |
| 4  | Construcción de relaciones              | Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.   | X    |      |
| 5  | Conocimiento del entorno organizacional | Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder e influencia en la institución o en otras instituciones, clientes o proveedores, etc. Incluye la capacidad de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la institución. |      |      |
| 6  | Iniciativa                              | Es la predisposición para actuar pro activamente. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas.   | X    |      |
| 7  | Aprendizaje continuo                    | Es la habilidad para buscar y compartir información útil, comprometiéndose con el aprendizaje. Incluye la capacidad de aprovechar la experiencia de otros y la propia.   | X    |      |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

#### **6.6.4. Operario**

**Objetivo.** Se encargará de realizar el trabajo de estibador, descargando y cargando los insumos generados por compras y ventas. Realizará las operaciones de procesar, empacar los productos finales.

**Nivel de educación.** Bachiller Agroindustrial.

**Profesión.** Egresado en Agroindustrias.

**Experiencia.** Mínimo de 1 año de experiencia en empresas comercializadoras.

**Requisitos adicionales.** Chofer profesional, uso de computador y paquetes utilitarios, procesamiento de plantas naturales.

#### **Funciones**

- Recibir la materia prima
- Realizar el proceso de lavado de las cebollas
- Embalar el producto
- Organizar los pedidos realizados a los proveedores de los insumos.
- Apilar los insumos para no dañarlos.
- Mantener en óptimas condiciones las instalaciones.
- Apoyar en las actividades de distribución y venta
- Observar las normas sanitarias y de calidad para realizar el procesamiento de las cebollas
- Adicionar los perseverantes al producto.
- Programar las compras de la materia prima e insumos
- Proceder a entregar los productos de acuerdo a los pedidos realizados

## Competencias

**Tabla N° 83: Competencias operativo**

| N° | COMPETENCIA                             | DESCRIPCIÓN  | ALTA | BAJA |
|----|---|--|------|------|
| 1  | Orientación de servicio                 | Implica un deseo de ayudar o de servir a los demás satisfaciendo sus necesidades. Significa focalizar los esfuerzos en el descubrimiento y la satisfacción de las necesidades de los clientes, tanto internos como externos.   | X    |      |
| 2  | Orientación a los resultados            | Es el esfuerzo por trabajar adecuadamente tendiendo al logro de estándares de excelencia.  |      | X    |
| 3  | Flexibilidad                            | Es la capacidad para adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas o grupos diversos.  |      | X    |
| 4  | Construcción de relaciones              | Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.   | X    |      |
| 5  | Conocimiento del entorno organizacional | Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder e influencia en la institución o en otras instituciones, clientes o proveedores, etc. Incluye la capacidad de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la institución. |      | X    |
| 6  | Iniciativa                              | Es la predisposición para actuar pro activamente. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas.   |      | X    |
| 7  | Aprendizaje continuo                    | Es la habilidad para buscar y compartir información útil, comprometiéndose con el aprendizaje. Incluye la capacidad de aprovechar la experiencia de otros y la propia.   |      | X    |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

## CAPÍTULO VII

### 7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

#### 7.1 Bases Teóricas

El análisis de los beneficios de la ejecución del proyecto planteado, es uno de los objetivos de este capítulo, la determinación de quienes se benefician directamente y el análisis de impactos negativos en las diferentes áreas hacia las cuales se puede afectar.

Para la determinación del análisis, se ha planteado un estudio cuantitativo y cualitativo que se numera en la matriz de valoración, la cual muestra una escala numérica que asigna valores desde -3 a 3, el cual realiza la calificación según los siguientes criterios:

**Tabla N° 84: Criterios**

**Tabla de valoración de impactos**

| Significado                | Puntaje |
|----------------------------|---------|
| Negativo en el Nivel Alto  | -3      |
| Negativo en el Nivel Medio | -2      |
| Negativo en el Nivel Bajo  | -1      |
| Indiferente                | 0       |
| Positivo en el Nivel Bajo  | 1       |
| Positivo en el Nivel Medio | 2       |
| Positivo en el Nivel Alto  | 3       |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

Para conocer el grado de impacto se emplea la siguiente ecuación:

$$\text{Grado de impacto} = \frac{\Sigma}{\text{Indicador}}$$

## 7.2. Impactos

### 7.2.1. Impacto socioeconómico

**Tabla N° 85: Impacto socioeconómico**

| Impacto        | Aspectos          | Valoración                |    |    |   |   |        |   |
|----------------|-------------------|---------------------------|----|----|---|---|--------|---|
|                |                   | -3                        | -2 | -1 | 0 | 1 | 2      | 3 |
| Socioeconómico | Nivel de vida     |                           |    |    |   |   |        | X |
|                | Fuentes de Empleo |                           |    |    |   |   |        | X |
|                | Estabilidad       |                           |    |    |   |   |        | X |
|                | Económica         |                           |    |    |   |   |        |   |
|                | <b>Total</b>      |                           |    |    |   |   | 9/3 =3 |   |
|                | <b>Resultado</b>  | Positivo en el Nivel Alto |    |    |   |   |        |   |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

### Análisis:

El proyecto planteado presenta un resultado positivo en el nivel alto, de tal manera que se puede mencionar que contribuye a mejorar los niveles de vida de la población debido al aumento ocupación, uno de los beneficios sociales más sustancial, es la generación de fuentes de trabajo que contribuye a regular el índice de desempleo, estos dos anteriores permite que la comunidad involucrada tenga estabilidad económica con un control sobre ingresos percibidos. A demás que los involucrados puedan tener acceso a cubrir las necesidades propias del ser humano.

### 7.2.2. Impacto ambiental

**Tabla N° 86: Impacto ambiental**

| Impacto   | Aspectos                | Valoración                |    |    |   |   |        |   |
|-----------|-------------------------|---------------------------|----|----|---|---|--------|---|
|           |                         | -3                        | -2 | -1 | 0 | 1 | 2      | 3 |
| Ambiental | Manejo de Residuos      |                           |    |    |   |   |        | X |
|           | Tratamiento de Líquidos |                           |    |    |   |   |        | X |
|           | <b>Total</b>            |                           |    |    |   |   | 6/2 =3 |   |
|           | <b>Resultado</b>        | Positivo en el Nivel Alto |    |    |   |   |        |   |

Fuente: directa

Elaborado por: TAPIA, Ana.

#### **Análisis:**

En el aspecto ambiental, el presente proyecto tendrá un impacto positivo en el nivel alto, lo cual tiene enfoque en el manejo de residuos y el tratamiento de líquidos, los cuales permiten una contribución ambiental que permite la conservación del ambiente. El manejo de residuos, realizado a través de la capacitación al personal para aprovechar la materia prima, y el tratamiento de líquidos que pretende eliminar el uso de líquidos químicos que aporten a la contaminación de suelos, genera un impacto positivo no solo con el ambiente, sino aporta a generar espacios sanos para los habitantes del sector.

### 7.2.3. Impacto empresarial

**Tabla N° 87: Impacto empresarial**

| Impacto            | Aspectos               | Valoración                |    |    |   |   |        |   |
|--------------------|------------------------|---------------------------|----|----|---|---|--------|---|
|                    |                        | -3                        | -2 | -1 | 0 | 1 | 2      | 3 |
| <b>Empresarial</b> | Garantía de Calidad    |                           |    |    |   |   |        | X |
|                    | Responsabilidad Social |                           |    |    |   |   |        | X |
|                    | <b>Total</b>           |                           |    |    |   |   | 6/2 =3 |   |
|                    | <b>Resultado</b>       | Positivo en el Nivel Alto |    |    |   |   |        |   |

Fuente: directa  
Elaborado por: La Autora

#### **Análisis:**

El proyecto a ejecutarse demuestra un impacto positivo alto en el aspecto empresarial, pues su enfoque de calidad sobre los productos producidos, permiten la fidelidad de los consumidores, y la responsabilidad social que se realizará en el sector de Bolívar a través de mejoras en los aspectos que mantengan una necesidad previa y concurrente de la población. A demás todo emprendimiento es una oportunidad no únicamente para quien lo realiza o ejecuta, sino para quienes se relacionan con la iniciativa. Hoy en día poner en ejercicio, las ideas productivas, son amparadas como una muestra de innovación que contribuye con el cambio de la matriz productiva.



#### 7.2.4. Impacto general

**Tabla N° 88: Impacto general**

| Impacto          | Aspectos        | Valoración                |    |    |   |   |        |          |
|------------------|-----------------|---------------------------|----|----|---|---|--------|----------|
|                  |                 | -3                        | -2 | -1 | 0 | 1 | 2      | 3        |
| <b>General</b>   | Socio económico |                           |    |    |   |   |        | <b>X</b> |
|                  | Ambiental       |                           |    |    |   |   |        | <b>X</b> |
|                  | Empresarial     |                           |    |    |   |   |        | <b>X</b> |
|                  | <b>Total</b>    |                           |    |    |   |   | 9/3 =3 |          |
| <b>Resultado</b> |                 | Positivo en el Nivel Alto |    |    |   |   |        |          |

Fuente: directa  
Elaborado por: TAPIA, Ana.

#### **Análisis:**

El proyecto tiene un impacto general positivo en el nivel alto, lo cual asiente que la ejecución de la propuesta planteada es viable en un cien por ciento. Esto en base a que cada impacto analizado anteriormente muestra un valor alto positivo en su calificación, de manera que plantear este proyecto tienes todas sus aristas positivas para desarrollarse.

## CONCLUSIONES

- A través del diagnóstico situacional, se puede concluir que la situación de Bolívar es totalmente paralela a la aplicación del proyecto que se ha planteado. Su ubicación geográfica, su demografía, su clima entre otros aspectos importantes demuestran total viabilidad al proyecto.
- Del estudio de mercado, se puede concluir que en la zona de Bolívar no existe la producción de cebolla de bulbo en polvo, lo cual contribuye a tener un mercado sin competencia, es decir existe mercado para la producción de la demanda.
- El estudio técnico, ha permitido el análisis de todos los elementos necesarios para el procesamiento de cebolla de bulbo en polvo. Así como los recursos materiales, financieros, tecnológicos y el talento humano.
- En la evaluación financiera se ha determinado que la empresa procesadora de polvo de cebolla de bulbo, en la provincia de Carchi, cantón Bolívar, es bastante factible, ya que genera una recuperación del capital y rentabilidad considerables cuya tasa interna de retorno es del **26.84%** y un VAN positivo de **\$ 19.182.36**; lo que le da viabilidad económica al proyecto.
- En lo referente a impactos, se concluye señalando que existe un nivel positivo en los aspectos tratados, de tal modo que el desarrollo del proyecto muestra gran viabilidad.

## RECOMENDACIONES

- Para tener mejores resultados, es importante el aprovechamiento de las zonas, de su temperatura, geografía, demografía, para a través de ello lograr un uso óptimo de los recursos
- Dados los resultados del estudio de mercado, es vital que las autoridades impulsen a la innovación, de nuevos productos que mantengan un valor agregado, para de este modo obtener una industria competitiva.
- En el estudio técnico, se debe tomar muy en consideración la optimización de los recursos, partiendo desde el concepto de productividad, es decir emplear únicamente lo necesario para de este modo no incurrir en gastos ni desperdicios de insumos.
- Sobre el estudio financiero, es preciso que los autores realicen de manera sensata el desarrollo de este capítulo, puesto que el análisis numérico, permite la observación en cifras de: la rentabilidad, la recuperación de capital, ingresos, gastos y otros rubros importantes.
- En el análisis de impactos, es preciso mencionar que en la actualidad se debe realizar estudios profundos sobre afectaciones o beneficios, en cuales los proyectos se vean implicados, de este modo se contribuye a la generación de innovación a través de la investigación que se debe realizar para la mitigación de impactos negativos, y en caso contrario para la sostenibilidad de los beneficios.

## BIBLIOGRAFIA

ALCARRIA, José. (2009), *Contabilidad financiera I*, Publicaciones de la Universidad Jaume, 1era ED, España, Pág 13

ALET, Josep, (2012), *Marketing directo e interactivo: Campañas efectivas con sus clientes*, Artegraf, 1era ED, Madrid, Pág 129.

ARNOLETTO, Eduardo (2007), *Administración de la producción como ventaja competitiva*, Pág.8

BELIÓ, José; SAINS, Ana. (2007), *Claves para gestionar precio, producto y marca*, Wolker Kluwer, 1era ED, España, Pág. 16

BERNAL, Cesar; SIERRA, Darío. (2008), *Proceso administrativo para las organizaciones del siglo XXI*, Pearson, 1era ED, Colombia.

BOUCHER, Francois, (2008), *Metodologías para la Promoción y Evaluación de Proyectos*, Prodar, 1era ED, Costa Rica, Pág 258

CASADO, Ana; SELLERS Ricardo, (2007), *Dirección de marketing*, Editorial Club Universitario, 1era ED, EspañaPàg 95,

CHAMORRRO, Miguel. (2010), *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas*, Publicación de las Naciones Unidas, 1era ED, Pag 17.

DAFT Richard, (2007), *Organización, teoría y diseño*, Cengage, 9na ED, México, Pág 26

DÍEZ, Ignacio. (2009), *Cómo entender las finanzas de hoy*, Antoni Bosch, 1era ED, España, Pag13.

ESTUPIÑAN, Rodrigo; ESTUPIÑAN Orlando. (2006), *Análisis financiero y de gestión*, eco Ediciones segunda edición, Bogotá. Pág. 90

FIERRO, Luis. (2012) *La cebolla de rama y su cultivo*, Corpoica, 1era ED, Colombia. Pág. 3

GIL, María de los Ángeles; GINER Fernando, (2007), *Como crear y hacer funcionar una empresa*, Esic, 7ma ED, España, Pág. 622

- GRE PÉREZCO, Orlando. (2007), *Diccionario Contable*, Valleta, 4ta ED, Florida, Pág. 49.
- GRECO, Orlando. (2009), *Diccionario de Economía*, Valleta, 3era ED, Florida. Pág 219-348
- GRIFFIN, Ricky. (2011), *Administración*, Cengage Learning, 10ma ED, México. Pag 9.
- HERNANDEZ, Sergio. (2008), *Administración, Teoría, Proceso, Áreas Funcionales y Estrategias para competitividad*. Mac Graw Hill, 2da ED, México.
- HORNGREN Charles, (2007), *Contabilidad de Costos*, Pearson, 1era ED, México, Pág. 65
- JOHNSON, Gerry; SCHOLLES, Kevin; Whittington, Richard. (2006) *Direction Strategic*, Pearson Prentice Hall, 7ma ED, Madrid. Pag 14.
- KEAT, Paul, YOUNG, Philip (2011), *Economía de Empresa*, Pearson, 4ta ED, México, Pág 573
- LANE, Kevin, (2009), *Dirección de Marketing*, Pearson, 12ma ED, México, Pág 261
- LÓPEZ, Arturo. (2006), *Proceso Contable 4 Contabilidad del Capital*, Thomson, 5ta ED, México, Pág 10.
- LÓPEZ, Bernardo, (2008), *Los pilares del Marketing*, UPC Ediciones, 1era ED, España, Pág. 185
- LÓPEZ, Nuria. (2007), *Cómo Gestionar la Innovación en Las Pymes*, Netbiblio S. L. 1era ED, España. Pág 61
- MALAGÓN, Gustavo.et al. (2006), *Garantías de Calidad en Salud*, Medical Internacional, 1era ED, Bogotá, Pág 504.
- MARTÍNEZ, Domingo. (2009), *Manual de Contabilidad para PYMES*, Club Universitario, 1era ED, España, Pag 9.
- MEZA, Jhonny.(2008), *Matematicas Financieras Aplicadas*, EEcoediciones, 3era ED, Bogotá, Pág 490
- MONTES, María Jesús; GONZÁLEZ, Pablo. (2010), *Selección de personal: La búsqueda del candidato adecuado. Ideas propias*, 1era ED, España. Pag 9

MUÑOZ, Rosa; CASTELLANOS, Domingo. (2007), *El Desarrollo de las Organizaciones del siglo XXI*, Wolters Kluwer España S.A. 1era ED, España, Pag 147-148

PERE, Nicolás. (2009), *Costes para la dirección de empresas*, Servei de Publicacions, 1era ED, España, Pag 75.

PEREZ, Rosario. (2010), *Técnicas Contables*, Editex, 1era ED, Madrid, Pág 15.

ROBBINS, Stephen; Decenzo, David. (2007) *Fundamentos de la Administración*, Pearson, 3era ED, México, Pág 1

RODRIGUEZ, Joaquín. (2006), *Administración*, Thomson, 1era ED, Pág 4

RODRIGUEZ, José. (2008) *Organización y dirección de empresas hoteleras*, Editorial Síntesis, 1era ED, Madrid. Pag 228.

RUIZ DE VELASCO, Adolfo. (2007), *Manual de Derecho Mercantil*, Ormag, 1era ED, Madrid.

SAPAR, Nassir. (2007), *Proyectos de inversión*, Pearson, 1era ED, México.

Varios Autores, (2008), *Análisis de Coste-Beneficio*, Ariel S.A. 3era ED, España, Pág 20

WESTERFIELD, Ross Jaffe. (2009), *Finanzas Corporativas*, Mac Graw Hill, octava edición, México. Pág 28

# ANEXOS



Encuesta dirigida a los propietarios y administradores de tiendas y abastos de la Ciudad de Ibarra

Con el objetivo de identificar el mercado para la inserción del producto así como su viabilidad en base a las opiniones de los encuestados.

**a) GENERO ENCUESTADO**

- a) Femenino ( )
- b) Masculino ( )

**b) EDAD**

- a) 20 – 30 ( )
- b) 30 - 40 ( )
- c) 40 - 50 ( )
- d) 50 - 60 ( )
- e) MÁS .....

**c) INSTRUCCION**

- a) Primario ( )
- b) Secundario ( )
- c) Superior ( )

**1. Compra su establecimiento cebolla de bulbo en polvo**

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c)

**2. ¿Cuál es la empresa a la que compra el producto?**

.....



**3. ¿Con que frecuencia compra cebolla de bulbo en polvo?**

- a) Mensual .....
- b) Trimestral.....
- c) Anual.....

**4. ¿Cuál es la cantidad de cebolla de bulbo en polvo que compra y el precio que pagado?**

- |          |     |       |     |
|----------|-----|-------|-----|
| a) 5 kg  | ( ) | 25\$  | ( ) |
| b) 10 kg | ( ) | 50\$  | ( ) |
| c) 15 kg | ( ) | 75\$  | ( ) |
| d) 20 kg | ( ) | 100\$ | ( ) |
| e) 25 kg | ( ) | 125\$ | ( ) |
| f) 30 kg | ( ) | 150\$ | ( ) |

**5. ¿Estaría Ud. de acuerdo que se implemente una microempresa procesadora de cebolla de bulbo en el cantón bolívar, provincia del Carchi?**

- a) SI ( )
- b) No ( )

**6. ¿Compraría Ud. cebolla de bubo en polvo?**

- a) SI ( )
- b) No ( )

**7. ¿Con que frecuencia compraría cebolla de bulbo en polvo?**

- a) Mensual ( )
- b) Trimestral ( )
- c) Semestral ( )
- d) Anual ( )

**8. ¿Cuál es la cantidad de cebolla de bulbo en polvo que compraría?**

- a) 20 kg ( )
- b) 25 kg ( )
- c) 30 kg ( )
- d) 40 kg ( )

**9. ¿Cuál es el Precio que pagaría por 25Kilos de Cebolla de bulbo en polvo?**

a) 120 - 123 ( )

b) 124 – 127 ( )

**10. ¿Qué medio de Comunicación preferiría para conocer el producto?**

a) Radio ( )

b) Televisión ( )

c) Prensa Escrita ( )

d) Internet ( )



**Encuesta dirigida a los Productores de cebolla de bulbo en el cantón Bolívar provincia del Carchi. Con el objetivo de conocer el rendimiento de la materia prima existente para la industrialización de cebolla y la transformación**

**a) Genero**

- a) Masculino
- b) Femenino

**b) Edad**

.....

**c) Instrucción**

- a) Primaria ( )
- b) Secundaria ( )
- c) Superior ( )

**1. ¿Cuál es el tiempo que lleva en la producción de cebolla de Bulbo?**

- a) 1 año ( )
- b) 2 año ( )
- c) 3 años ( )
- d) 4 años ( )
- e) Más.....

**2. ¿Qué tipo de Cultivo realiza?**

- a) Orgánico ( )
- b) Inorgánico ( )

**3. ¿Qué extensión de terreno dispone para la producción de Cebolla de Bulbo?**

- a) 1 hectárea
- b) 2 hectáreas
- c) 3 hectáreas
- d) 4 hectáreas

**4. ¿Cuál es el rendimiento por cada hectárea?**

- a) 200 quintales
- b) 300 quintales
- c) 400 quintales

**5. ¿Cuál es la frecuencia con la que produce cebolla de bulbo por año?**

- a) Una vez ( )
- b) Dos veces ( )

**6. ¿Cuál es el costo de producción de cebolla de bulbo por hectárea?**

- a) 1500 – 2000 dólares ( )
- b) 2000 - 2500 dólares ( )
- c) Más 2500dolaes ( )

**7. ¿Cuál es el precio por quintal de la cebolla de bulbo que Ud. vende?**

- a) 9 dólares
- b) 10 dólares
- c) 11 dólares
- d) 12 dólares

**8. ¿Cuál es el mercado al cual vende su producto?**

- a) Intermediarios
- b) Mercados
- c) Supermercados
- d) Restaurantes
- e) Tiendas
- f) otros

**9. ¿Estaría de acuerdo que en la parroquia de Bolívar se implemente una microempresa procesadora de cebolla de bulbo en polvo?**

**a) Si ( )**

**b) No ( )**

**10. ¿Estaría usted de acuerdo en ser proveedor de esta microempresa?**

**a) Si ( )**

**b) No ( )**

## **PRODUCCION Y SEMBRADO DE MATERIA PRIMA**



**COSECHA**



**RECOLECCION**



**EMPACADO**



## **ALMACENAMIENTO**



## **PROCESO DE LA BEBOLLA EN BULBO**

### **LAVADO**



### **DESHOJADO**



## CORTADA EN TROZOS



## DESHIDRATADA



## LA CEBOLLA DE BULBO EN POLVO PRODUCTO FINAL

